

**ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG IMPLEMENTASI SISTEM
MARKETING PLAN BISNIS MULTI LEVEL MARKETING PT. MELIA
SEHAT SEJAHTERA**

(Studi di PT. Melia Sehat Sejahtera Cabang Bandar Lampung)



Skripsi

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) Dalam Ilmu Syari'ah Dan Hukum

Oleh

Rendi Karno

NPM: 1521030410

Jurusan: Mu'amalah (Hukum Ekonomi Syari'ah)

Pembimbing I: Agustina Nurhayati, S.Ag. M.H.

Pembimbing II: Abdul Qodir Zaelani, S.H.I., M.A

FAKULTAS SYARI'AH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI REDEN INTAN LAMPUNG

1441H/ 2019 M

ABSTRAK

Akad *ju'ālah* adalah upah yang diberikan kepada seseorang akibat melakukan suatu pekerjaan tertentu sesuai dengan ketentuan syari'ah. Akad *ju'ālah* dapat dikatakan sah apabila *jā'il* dan *ju'āl* memenuhi rukun-rukun dan syarat yang terdapat dalam ajaran umat Islam. Majelis Ulama Indonesia (MUI) membimbing umatnya untuk melakukan segala sesuatu dalam ruang lingkup masing-masing kegiatan terutama dalam bermu'amalah. Bisnis merupakan salah satu kegiatan yang positif jika pelakunya mengedepankan aturan-aturan yang telah dibuat oleh pemerintah dan fatwa-fatwa yang dibuat oleh MUI khususnya umat Islam, agar terhindar dari perbuatan *zōlim* dan *bhūtil*. Perkembangan pola pikir manusia melahirkan inovasi baru sehingga dalam mengembangkan bisnis menuai berbagai macam sistem salah satunya adalah *Multi Level Marketing* yang masih mempunyai permasalahan dalam penerapannya. Praktik bisnis *Multi Level Marketing* yang dilakukan PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung dengan ketentuan fatwa Majelis Ulama Indonesia yaitu Fatwa MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009.

Rumusan masalah dalam penelitian ini *pertama*, bagaimana praktik implementasi *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT. Melia Sehat Sejahtera? *Kedua*, bagaimana pandangan hukum Islam terhadap sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera yang terjadi cabang Bandar Lampung ?. Adapun tujuan penelitian ini *pertama*, untuk mengetahui praktik implementasi terhadap sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera *kedua*, untuk mengetahui pandangan hukum Islam terhadap implementasi sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), yang bersifat *deskriptif analisis*. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis kualitatif dengan menggunakan pendekatan berfikir induktif. Untuk menentukan subjek penelitian penulis menggunakan *sampling*. Teknik pengambilan *sampling* dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Dengan memperhatikan kemampuan peneliti dan atas pertimbangan tersebut, maka memutuskan untuk menggunakan 25 orang sebagai *sampling* penelitian dan 9 orang sebagai sumber data yang kongkrit.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dikemukakan bahwa implementasi *Marketing Plan* bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung bila dilihat dari segi praktik di lapangan sudah sangat cukup dengan peraturan pemerintah Republik Indonesia dan fatwa MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009. Karena dalam implementasi *Marketing Plan* bisnis *Multi Level Marketing* telah memenuhi ketentuan dan syarat.

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rendi Karno

NPM : 1521030410

Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Fakultas : Syariah

Menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul **Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera** (Studi Di PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung) adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebutkan dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini. Maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, Juli 2019
Penulis.



Rendi Karno

NPM. 1521030410



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Let Kol. H. Endro Suratmin Sukarame 1 Bandar Lampung Telp. Fax (0721) 703531 78042

PERSETUJUAN

Nama Mahasiswa : **Rendi Karno**
NPM : **1521030410**
Jurusan : **Hukum Ekonomi Syariah**
Fakultas : **Syariah**
Judul Skripsi : **Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem
Marketing Plan Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia
Sehat Sejahtera (Studi Di PT Melia Sehat Sejahtera cabang
Bandar Lampung)**

MENYETUJUI

**Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah
Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri
Raden Intan Lampung**

Pembimbing I

Agustina Nurbavati, S.Ag., M.H.
NIP. 19671201997031001.

Pembimbing II

Abdul Qadir Zaelani, S.H.I., M.A.
NIP. 198206262009011015.

Ketua Prodi Muamalah

Khoiruddin, M.S.I.
NIP. 197807252009121002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARI'AH

Jl. Let Kol. H. Endro Suratmin Sukarame 1 Bandar Lampung Telp. Fax (0721) 703531 78042

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem Marketing Plan Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera** (Studi Di PT Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung)). Disusun oleh **Rendi Karno**, Npm 1521030410, Jurusan Mu'amalah, Telah diujikan dalam sidang Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal Rabu, 15 Agustus 2019, Ruang Sidang 03 Fakultas Syari'ah.

TIM MUNAQASAH

Ketua : Drs. H. Mundzir HZ, M.Ag

Sekretaris : M. Yasin Al-Arif, SH., M.H

Penguji I : Dr. Jayusman, M.Ag.

Penguji II : Agustina Nurhayati, S.Ag., M.H.

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)



Dekan Fakultas Syari'ah

Khiruddin, M.H.

6210219930310002

MOTTO

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya, semua yang berbentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkan”.¹



¹Faturrahman Djamil, Hukum Ekonomi Islma, Sejarah Teori dan Konsep, (Jakarta: Sinar grafika, 2013), h. 127.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbi'alamin. Dengan menyebut nama Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, penuh cinta kasih-Nya yang telah memberikan saya kekuatan, dan telah menuntun dan menyemangati menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Kedua orang tuaku Bapak Ramdani dan Ibu Saeti yang telah membimbing dan berkorban jiwa dan raga, kasih sayang do'a dan motivasi Bapak dan Ibu yang selalu menguatkan langkahku, membuatku tegak menatap hari-hariku meskipun dalam kesulitan. Ku ucapkan terimakasih semoga Allah SWT selalu memberikan nikmat-Nya kepada Bapak dan Ibu.
2. Adik-adikku Tersayang Ira Fitria, Keyla Rahmadani, dan Shiha Fathiyaturrahma yang selalu menemani hari-hariku.
3. Seluruh keluarga besar yang selalu memberikan dukungan baik moril maupun materil sehingga saya bisa menyelesaikan studiku dengan baik.
4. Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap **Rendi Karno**, lahir di Balaraja, Tangerang Jawa Barat, lahir pada 28 Juni 1996 , anak pertama dari empat saudara, dari pasangan Bapak Ramdani dan Ibu Saeti. Adapun riwayat pendidikan penulis, sebagai berikut:

1. SDN 1 Sumur Putri Kec. Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung, lulus pada tahun 2008.
2. Pondok Modern Darussalam Gontor, lulus tahun 2014.
3. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Program Strata Satu (S1) Fakultas Syari'ah Jurusan Mu'amalah, lulus pada tahun 2019.



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT Tuhan pencipta semesta alam dan segala isinya yang telah memberikan kenikmatan Iman, Islam dan kesehatan jasmani maupun rohani. Shalawat serta salam disampaikan kepada Nabi besar Muhammad SAW, semoga kita mendapat syafaat-Nya pada hari kiamat nanti. Skripsi ini berjudul **Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem Marketing Plan Bisnis Multi Level Marketing PT. Melia Sehat Sejahtera** (Studi Di PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung). Skripsi ini disusun untuk salah satu syarat untuk memperoleh gelar di UIN Raden Intan Lampung. Jika didalamnya dijumpai kebenarannya maka itulah yang dituju dan dikehendaki. Tetapi jika terdapat kekeliruan dan kesalahan berfikir, sesungguhnya itu terjadi karena tidak sengaja dan karena keterbatasan ilmu pengetahuan penulis. Karena saran dan koreksi dan kritik yang proporsional dan konstruktif sangat diharapkan.

Dalam penulisan skripsi ini tentu saja tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, untuk itu melalui skripsi ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. KH. Khiruddin, M. H., selaku Dekan Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.
2. Bapak Khoiruddin. M.S.I. selaku ketua Jurusan Muamalah.
3. Ibu Agustina Nurhayati, S.Ag. M.H Selaku pembimbing I, dan Bapak Abdul Qodir Zaelani, S.H.I, M.A Selaku pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan pemikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan agar tersusunnya skripsi ini.

4. Seluruh Dosen, Asisten Dosen dan pegawai Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung yang telah membimbing dan membantu penulisan selama mengikuti perkuliahan.
5. Kedua orangtuaku, kakak-kakakku dan teman-teman terimakasih atas do'a dan dukungannya. Semoga Allah senantiasa membalasnya dan memberikan keberkahan kepada kita semua.
6. Sahabat-sahabat mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah angkatan 2015, sahabat-sahabat kelas Hukum Ekonomi Syari'ah B Agiel, Muhammad Abdul Aziz, Anisa Rahmawati, Yosika, Anis Faizah, Ade Mareta, Bella Dwi Putri, Yolani Melati, Yuli Sri Lestari, Siti Izzah Khomariah, Siti Hanifah, Dini Andriyani, Juliana, Anisa Mila Dena, Puspita Sari, Nur Tiara Sari, Yeyen, Purnama Lestari, Kautsar Septia Wulandari, Fitri Khasanah, Ayu Khodijah, Lugita Anggraini, Dessy Putri Ningsih, sahabat-sahabat kontrakan Yosa Adi Prasetya, Aldinayan Smile, Saiful Nugraha, Marzha Dwi Syahroni, Bendry Rizqullah, dan Aziz Zul, Agung Tri Pratama, Sukron Makmun, Tri Handoko, Muhammad Fiqri Adira, Ahmad Fauzan, Ja'far Sodik, Andika Mahesa, Muhamad Andriansyah, Dila Martanti, Riska Anggrani, Nurul Amelia, Wiwit Ayu Ningsih, , dan lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih atas semangat yang kalian berikan.
7. Teman-teman seperjuangan *Smart Generation* Lampung yang saya banggakan.

8. Teman-teman KKN UIN Raden Intan Lampung kelompok 107 yang tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih atas persahabatan selama ini.
9. Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung.

Bandar Lampung, Juli 2019
Penyusun

Rendi Karno



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENEGASAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
 BAB I: PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	3
C. Latar Belakang Masalah.....	3
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	8
F. Metode Penelitian.....	9
G. Metode Analisa Data.....	12
 BAB II: LANDASAN TEORI	
A. Ketentuan Umum	15
1. Pengertian <i>Ju'âlah</i>	15
2. Dasar Hukum <i>Ju'âlah</i>	18
3. Rukun-rukun <i>Ju'âlah</i>	20
4. Syarat-syarat <i>Ju'âlah</i>	23
5. Pembatalan <i>Ju'âlah</i>	27
6. Pendapat Ulama Tentang <i>Ju'âlah</i>	28
B. Definisi <i>Multilevel Marketing</i>	30
1. Sejarah <i>Multilevel Marketing</i>	35
2. Dasar Hukum <i>Multilevel Marketing</i>	38
3. Pendapat Majelis Ulama Indonesia Tentang <i>Multi Level Marketing</i>	44
4. Perkembangan <i>Multilevel Marketing</i> di Indonesia.....	53
 BAB III: LAPORAN HASIL PENELITIAN	
A. Sejarah PT. Melia Sehat Sejahtera	55
B. Profil Perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera.....	58

C. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera	58
D. <i>Marketing Plan</i> PT. Melia Sehat Sejahtera	63
E. <i>Transparansi</i> PT. Melia Sehat Sejahtera	70
F. <i>Team Leader</i> PT. Melia Sehat Sejahtera	70

BAB IV: ANALISIS DATA

A. Praktik Implementasi Sistem Marketing Plan Bisnis <i>Multi level Marketing</i> PT. Melia Sehat Sejahtera	75
B. Hukum Islam dalam Implementasi Sistem <i>Marketing Plan</i> Bisnis <i>Multi level Marketing</i> PT. Melia Sehat Sejahtera.....	77

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan	78
B. Saran	79

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
TURNITIN



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebagai kerangka awal agar mendapatkan gambaran yang jelas dan memudahkan dalam memahami skripsi ini. Maka perlu adanya uraian atas penegasan arti dan makna dari beberapa istilah yang terkait dalam skripsi ini. Adapun judul skripsi ini adalah Analisis Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multilevel Marketing* (MLM) PT. Melia Sehat Sejahtera.

Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya). Penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.²

Hukum Islam adalah hukum yang dibangun berdasarkan pemahaman manusia berdasarkan nash al-Qur'an maupun al-Sunnah untuk mengatur kehidupan manusia yang berlaku secara universal, relevan pada setiap zaman (waktu) dan makan (ruang) manusia.³

Implementasi adalah pelaksanaan atau penerapan pertemuan kedua ini bermaksud mencari bentuk tentang hal yang disepakati dulu.⁴ Sistem

²Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Ke empat*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2011), h.58.

³Said Agil Husin al-Munawar, *Hukum Islam dan Pluralitas Sosial*, (Jakarta: Penamadani), h. 6.

⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Ke empat Op Cit*, h. 529.

adalah perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.⁵

Marketing Plan (Rencana Pemasaran) adalah penerapan yang telah direncanakan dari sumber daya pemasaran untuk mencapai tujuan pemasaran. Bisnis adalah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan, menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.⁶

Multi Level Marketing adalah sebuah sistem penjualan langsung, Di mana barang dipasarkan oleh konsumen langsung dari produsen. Para konsumen yang sekaligus memasarkan barang mendapatkan imbalan bonus.⁷

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan salah satu perusahaan *Multi Level Marketing* (MLM) yang bergerak di bidang jasa dan produk dengan *system byneri*. Adapun produk yang diproduksi dalam perusahaan ini adalah obat-obatan herbal dan kecantikan.

Berdasarkan uraian penegasan judul di atas maka yang dimaksud penelitian skripsi ini adalah mengulas lebih jauh Tentang Implementasi Pelaksanaan Sistem Marketing Plan di PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung agar terciptanya suatu hukum yang akurat.

B. Alasan Memilih Judul

⁵*Ibid*, 1320.

⁶Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta), h. 111.

⁷Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalah Kontemporer*, (Bogor: PT. Berkat Mulia Insani), h. 354.

1. Alasan Obyektif

- a. Karena kurangnya pemahaman suatu hukum Islam terhadap sebuah Sistem *Multi Level Marketing*
- b. Karena penulis menginginkan pengetahuan dan pemahaman yang utuh dan kongkrit tentang analisis hukum Islam terhadap implementasi sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.

2. Alasan Subyektif

- a. Dari aspek yang diteliti mengenai permasalahan tersebut serta dengan tersediannya literature yang menunjang, maka sangatlah memungkinkan untuk dilakukan penelitian.
- b. Menurut penulis kajian yang berhubungan dengan judul skripsi ini belum banyak yang mengkaji oleh karena itu perlu mengkajinya serta judul yang akan di angkat relevansinya dengan jurusan Mu'amalah.

C. Latar Belakang

Manusia adalah makhluk ciptaan Allah SWT yang paling sempurna berbeda dengan makhluk lainnya, manusia memiliki apa yang tidak dimiliki oleh makhluk yang diciptakannya yaitu kemampuan untuk berpikir. Manusiapun diciptakan berpasang-pasangan, maksudnya ialah manusia tidak akan bisa hidup sendiri-sendiri. Silaturahmi atau membangun jaringan itu yang kerap dilakukan oleh banyak manusia untuk memenuhi kebutuhan jasmani dan rohani.

Perkembangan pola pikir manusia pada saat ini sering menciptakan hal-hal baru sehingga mempengaruhi dari segala aspek, termasuk perkembangan bisnis di dunia maupun di Indonesia yang berkembang amat sangat pesat, sehingga mempengaruhi perekonomian di berbagai kalangan. Maka lahirlah suatu formula baru tentang sebuah sistem bisnis yaitu MLM (*Multi Level Marketing*) yang akhir-akhir ini kerap digandrungi oleh berbagai kalangan profesi. *Multi Level Marketing* adalah salah satu cabang dari *direct selling* (penjualan langsung) yang bermakna sebagai metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, menggunakan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.⁸ Oleh karena itu, promosi merupakan kegiatan yang sangat efektif digunakan oleh setiap perusahaan dalam memasarkan produk perusahaannya. Untuk menjalankan promosinya dengan melakukan penjualan produk dengan cara menghubungkan dari teman yang satu ke teman yang lainnya guna untuk mengenalkan produk tersebut.⁹

Bisnis Multi Level Marketing seringkali dikaitkan sebagai sebuah formula untuk mendapatkan kekayaan secara cepat dan mudah. Pandangan seperti ini muncul, mungkin salah satunya akibat dari beberapa penawaran usaha-usaha yang menghubungkan bisnis tersebut dengan cara cepat dan mudah untuk mendapatkan kekayaan. Akhirnya banyak orang menganggap

⁸Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Depok: Qultummedia, 2005), h. 16.

⁹Benny Santoso, *All About MLM Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-perniknya* (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2006), h. 25.

hal ini sebagai suatu kebenaran.¹⁰ Sebenarnya sistem ini bukanlah formula ajaib yang bisa mendatangkan uang dengan cepat dan mudah. Melainkan sebuah metode alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi

Multi Level Marketing adalah sebuah sistem pemasaran yang berpegang erat pada jaringan karena jaringan ini lah yang menjadi kunci dasar dari sistem. Jaringan adalah suatu cara untuk menghubungkan antara manusia dengan manusia lainnya yang di mana pada jaringan ini saling menguntungkan satu sama lain untuk menjalin silaturahmi, seperti yang telah dijelaskan dalam Al- Quran dan al-Hadist yang berbunyi:

فَهَلْ عَسَيْتُمْ إِنْ تَوَلَّيْتُمْ أَنْ تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ وَتُقَطِّعُوا أَرْحَامَكُمْ ۚ ٢٢

"Maka apakah kiranya jika kamu berkuasa kamu akan membuat kerusakan di muka bumi dan memutuskan hubungan kekeluargaan" (QS. Muhammad 22).¹¹

عن ابى هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: مَنْ أَحَبَّ أَنْ يُبْسَطَ لَهُ فِي رِزْقِهِ وَأَنْ يُنْسَأَ فِي أَثَرِهِ فَلْيَصِلْ رَحِمَهُ (رواه البخارى)

"Dari Abu Hurairoh r.a ia berkata: Rasullulah s.a.w bersabda: "barang siapa yang ingin diluaskna rizkinya dan dilambatkan ajalnya (panjang

¹⁰Ibid, h. 20.

¹¹ Mushaf Ash-Shahib, *Terjemahan-Rasm Utsmani*, (Depok: Hilal Media, 2015), h. 509.

umur), hendaklah ia menyambungkan tali persaudaraannya". (H.R. Bukhari).¹²

Bisnis *Multi Level Marketing* pada umumnya mempunyai landasan operasional dengan memanfaatkan jaringan seperti *Network Marketing* yang di mana pada proses pelaksanaannya menggunakan sistem duplikasi jaringan yang mana selalu ada kelipatan dalam jaringan tersebut. Dalam kelipatan ini bisa kita gambarkan. Satu orang mengajak dua orang lain untuk bergabung, dua orang yang sudah bergabung tersebut mengajak dua orang lain yang berbeda untuk bergabung dan seterusnya, sampai perekonomian jaringan berkembang pesat. Oleh karena itu *Network Marketing* dalam sistem ini untuk orang-orang biasa yang ingin mendapatkan hasil yang luar biasa, dengan jalan yang sudah terbukti penghasilannya.¹³

Industri *Multi Level Marketing* telah menjadi *trend* di kalangan dunia usaha saat ini dan tidak banyak perusahaan lain yang telah beralih menggunakan sistem tersebut. Produk yang biasa diperkenalkannya yaitu produk herbal dan produk kecantikan. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini ialah PT. Melia Sehat Sejahtera, tujuan utama perusahaan didirikan semata-mata untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, untuk masuk menjadi anggota dalam bisnis pemasaran ini setiap anggota diharuskan mendaftar terlebih dahulu dan membeli minimal satu unit produk, yang di dalamnya terdapat sebuah sistem yang masih perlu di

¹²Al-Hafidh Ibnu Hajar Al-Asqolany, *Bulughul Maram* (Bandung: PT. Alma'rif.), h. 535.

¹³*Ibid*, Benny Santoso, h. 9.

analisis lebih lanjut kesesuaiannya terhadap sebuah aturan yang dimiliki umat muslim.¹⁴

Majelis Ulama Indonesia mempunyai upaya membimbing umatnya agar terhindar dari harta-harta yang haram, perbuatan-perbuatan yang akan menjerumuskannya pada kebatilan, untuk mengetahui sebuah ketentuan hukum yang berkaitan tentang bisnis *Multi Level Marketing* hendaklah berpegang teguh kepada produk MUI yaitu Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS) yang mana telah dinyatakan dalam sebuah ketentuan fatwa MUI NO:75/DSN MUI/VII 2009 ini memiliki cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha kepada sejumlah perseorangan atau badan usaha secara berturut-turut. Penjualan yang dimaksud adalah penjualan yang berbasis syari'ah tidak mengandung kegiatan *Money game*.

Bisnis *Multi Level Marketing* seperti ini mempunyai keterkaitan dengan sebuah kajian yaitu fikih mu'amalah yang menggunakan akad *ju'alah*. Akad *ju'alah* adalah janji atau komitmen (*iltizām*) untuk memberikan imbalan tertentu (*'iwādh/ju'l*) atas pencapaian hasil (*natījah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.¹⁵ Karena dengan adanya akad ini kedua belah pihak akan merasa sangat diuntungkan, maka betapa indahnyanya menjalankan sesuatu dengan ketentuan yang tertulis.

¹⁴Wawancara Pra Penelitian dengan Ibu Listia Febriyani, *Member Lempung*, Bandar Lampung, 1 Desember 2018.

¹⁵Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 371.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan latar belakang masalah di atas, maka perlu dirumuskan fokus permasalahan yang akan dibahas nanti. Adapun yang menjadi permasalahan pokok yaitu:

1. Bagaimana Praktik Implementasi *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung ?
2. Bagaimana Pandangan Hukum Islam Terhadap Praktik *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung ?

E. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dari uraian masalah tersebut di atas, maka yang akan menjadi penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk Mengetahui Praktik Implementasi Terhadap Sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung ?
- b. Untuk Mengetahui Pandangan Hukum Islam Terhadap Implementasi Sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung ?

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah

- a. Sebagai pelaksanaan tugas akademik, yaitu melengkapi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar sarjana hukum pada fakultas Syari'ah dan Hukum di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- b. Untuk memberikan pengetahuan Terhadap Padangan Hukum Islam Tentang Implementasi Sistem Marketing Plan Bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu kegiatan ilmiah yang dilakukan secara bertahap dimulai dengan penentuan topik, pengumpulan data dan pengertian atas topik, gejala tertentu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Metode kualitatif adalah metode yang pemecahan masalahnya dengan menggunakan data empiris.¹⁶ Berikut akan dijelaskan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian ini.

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan untuk mengetahui analisis hukum Islam tentang implementasi sistem marketing plan bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang langsung dilakukan di lapangan atau pada *responden*.¹⁷ Pada hakikatnya penelitian lapangan dilakukan dengan penyelidikan secara mendalam

¹⁶Masyhuri dan Zainuddin, *Metodologi Penelitian*, (Bandung: PT. Rafika Aditama, Cet, ke-2, 2009), h. 13.

¹⁷Susiadi, *Metodologi Penelitian*, (Bandar Lampung: Permatanet, 2014), h.10.

mengenai subjek tertentu dan memberi gambaran *realitis* yang terjadi di masyarakat. Tujuan penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuatu unit sosial, individu, kelompok, Lembaga atau masyarakat.¹⁸

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu penelitian yang menggambarkan objek tertentu dan menjelaskan hal-hal yang terkait dengan atau secara sistematis fakta-fakta dan karakteristik populasi tertentu dalam bidang tertentu secara faktual dan cermat. Data yang dikumpulkan berupa gambaran, dan angka-angka.¹⁹ Dalam hal ini peneliti akan mendeskripsikan penelitian yang berkaitan dengan analisis hukum Islam tentang implementasi sistem marketing plan bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung. Selain itu semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang peneliti teliti.

3. Data dan Sumber Data

a. Data

1) Data Primer

Data yang hanya diperoleh dari sumber asli atau pertama. Di sini akan mengambil data langsung dari sumber aslinya yaitu dari beberapa *member* yang ada pada saat PT. Melia Sehat Sejahtera

¹⁸Cholid Narbuko dan Abu Achmadi. *Metodologi penelitian*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016), h. 23.

¹⁹*Ibid.* Susiadi, h. 6.

cabang Bandar Lampung hadir di Bandar Lampung dan masing-masing dari ketua pemimpin *Basecamp* yang ada.

2) Data Sekunder

Data yang sudah tersedia sehingga hanya mencari dan mengumpulkannya. Di sini akan mengambil data langsung dari sumber aslinya, melalui nara sumber yang tepat dan dapat dijadikan responden dalam penelitian.

b. Sumber Data

Sumber data primer yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan mengenakan alat pengukur atau alat pengambilan data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.²⁰ Adapun sumber data primer yang diperoleh dari pelaku praktik implementasi bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.

Sumber data sekunder yang diperoleh melalui pihak lain, tidak langsung dari sumber utama penelitian. Adapun sumber yang relevan antara lain: buku-buku yang terkait dengan *Multi Level Marketing*, Jurnal, al-Qur'an, dan al-Hadist yang berkaitan.

4. Teknik Sampling

Sampling adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Populasi yang dijadikan sampel terdiri dari 250 (dua ratus lima puluh) *member* dari PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung,

²⁰Saifudin Azhar, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), h. 91.

dengan mengambil sampling 10% dari jumlah *member* sehingga kurang lebih sebanyak 25 *member*. Dalam penetapan jumlah sampel peneliti menggunakan metode *purposive sampling* yaitu dalam menetapkan sampel didasarkan pada pertimbangan bahwa orang-orang yang akan dimintai keterangan adalah yang paham betul tentang praktik Implementasi bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera teknik *sampling* digunakan sebagai upaya membatasi jumlah populasi yang ada pada jenis sumber data yang akan digunakan dalam waktu penelitian. Selanjutnya, mengingat bahwa hanya 9 orang yang paham betul tentang implementasi praktik *Multi Level Marketing*, maka yang dijadikan objek penelitian sebanyak 9 orang, sehingga merupakan penelitian *sampling*.

G. Metode Pengumpulan Data

1. Interview atau wawancara

Interview atau wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh pewawancara kepada *responden*, dan jawaban-jawaban *responden* direkam ataupun dicatat.²¹ *Interview* bebas terpimpin adalah kombinasi antara *interview* terpimpin dan *interview* tak terpimpin, pewawancara hanya membuat pokok-pokok masalah yang akan diteliti, selanjutnya dalam proses wawancara berlangsung mengikuti situasi.²² *Interview* bebas terpimpin yaitu penelitian terlebih dahulu mempersiapkan kerangka pertanyaan dan

²¹Iqbal Hasan, *Metode Penelitian*, (Boogor: Ghalia Indonesia, 2002), h. 85.

²²Cholid Narboko dan Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997) h. 83-85.

kepada responden diberi keleluasaan dan kebebasan dalam menemukan jawabannya. Metode ini digunakan untuk mengungkapkan data-data tanggung jawab dan kewajiban dalam praktik implementasi sistem bisnis *Multi Level Marketing* di PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.

2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan Teknik yang lain yaitu wawancara kuisioner. Observasi Berperan serta (*Participant Observation*) adalah peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data peneliti.²³

Observasi ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data langsung dari obyek penelitian, tidak hanya terbatas pada pengamatan saja melainkan juga pencatatan dilakukan guna memperoleh data yang kongkrit dan jelas. Adapun yang menjadi obyek observasi dalam penelitian ini diantaranya praktik implementasi tentang sistem bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data melalui dokumen-dokumen tertulis, dalam penelitian ini data-data yang didapat melalui dokumen-dokumen kemudian dikumpulkan dan diolah agar relevan dengan objek penelitian analisis hukum Islam tentang implementasi sistem marketing

²³ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 204.

plan bisnis *Multi Level Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.

4. Metode Analisa Data

Analisa data adalah analisis terhadap data yang berhasil dikumpulkan oleh peneliti melalui perangkat metodologi tertentu.²⁴ Metode analisis data yang digunakan di dalam penelitian ini disesuaikan dengan kajian penelitian, yaitu analisis hukum islam tentang implementasi sistem *marketing plan* bisnis *Multi Level Marketing*. Tujuannya agar dapat dilihat dari sudut hukum Islam. Sedangkan yang berkaitan dengan analisa data ini akan menggunakan metode analisa kualitatif dengan menggunakan cara berfikir induktif.

Cara berfikir induktif yaitu pola yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang kongkrit, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang kongkrit itu ditarik generalisasi-generalisari yang mempunyai sifat umum.²⁵ Metode induktif ini digunakan dalam mengolah data hasil penelitian lapangan yaitu dengan mengambil kesimpulan terhadap pendapat perorangan.

²⁴ Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT. Raja Garafindo Persada, 2018), h. 196.

²⁵ *Ibid*, Sugiono, h. 122.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Ketentuan Umum *Ju'ālah*

1. Pengertian Akad

Istilah Akad berasal dari bahasa Arab *'aqoda yu'qodu* Secara Bahasa kata *'aqoda yu'qodu* bentuk masdarnya adalah *al-'aqdu* dan jamaknya adalah *al-'uqûd* yang berarti perjanjian (yang tercatat) atau kontrak.²⁶

Secara segi *etimologi*, Akad dapat diartikan sebagai:

الرَّبْطُ بَيْنَ أَطْرَافِ الشَّيْءِ سِوَاءَ كَانَ رِبْطًا حِسِّيًّا أَمْ مَعْنَوِيًّا مِنْ جَانِبَيْنِ

"Ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi, dari satu segi maupun dari dua segi".²⁷

Secara terminologi Akad adalah: keterikatan keinginan diri dengan suatu yang lain dengan cara yang memunculkan adanya komitmen tertentu yang disyariatkan. Terkadang kata Akad menurut istilah dipergunakan dalam pengertian umum, yakni sesuatu yang diikatkan seseorang bagi dirinya sendiri atau bagi orang lain dengan kata harus.²⁸

Sedangkan pengertian *ju'ālah* secara etimologi berasal dari bahasa Arab yaitu:

²⁶Eka Nuraini Rachmawati dan Ab Mumin Bin Ab Ghani, "Akad Jual Beli dalam Perspektif Fikih dan Praktiknya di Pasar Modal Indonesia", *Al-'Adalah* Vol. XIII, No. 4, Desember 2015.

²⁷Rachmat Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 43.

²⁸Abdullah Al-Muslih dan Shalah Ash-Sahwi, *Fikih Ekonomi Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2013), h.26.

الْجَعَالُ جُ أَجْعَالُ وَالْجَعَالَةُ بَتْتَلِيثُ الْجِيمِ وَالْجُعْلُ جُ أَجْعَالُ وَالْجَعِيلَةُ جُ

جَعَائِلُ : أَجْرُ الْعَامِلِ

Upah seseorang yang melakukan pekerjaan.²⁹

Pengertian *ju'alah* menurut istilah adalah:

عَقْدٌ عَلَى مَنَفَعَةٍ يُطْنُ حُصُولُهَا كَمَنْ يَلْتَزِمُ بِجَعْلِ عَيْنٍ لِمَنْ يَرُدُّ عَلَيْهِ مَتَاعَهُ
الضَّائِعَ أَوْ دَابَّتَهُ الشَّارِدَةَ أَوْ يَبْنِي لَهُ هَذَا الْحَائِطَ أَوْ يَحْفِرُ لَهُ هَذَا الْبُئْرَ حَتَّى
يَصِلَ إِلَى الْمَاءِ أَوْ يَحْفَظُ إِبْنَهُ الْقُرْآنَ أَوْ يُعَالِجُ الْمَرِيضَ حَتَّى يَبْرَأَ أَوْ يَفُوزَ
فِي مُسَابَقَتِهِ

*“Akad terhadap suatu manfaat yang diperkirakan akan mendatangkan hasil, sebagaimana dilazimkan dengan suatu upah tertentu bagi orang yang menginginkan kembalinya barang yang hilang, binatang yang lari dari dapat pulang, membangun dinding rumah, menggali sumur hingga airnya keluar, menghafalkan kepada seorang anak, mengobati orang sakit sampai sembuh, memenangkan perlomban”.*³⁰

Pengertian *ju'alah* menurut Imam Asy-Syāfi'ī:

²⁹ Ali bin al-Hasan al-Hanā'i, *Al- Munjid* (Beyrouth: Dar El-Machreq Sarl, 2011), h. 93.

³⁰ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah* (Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2016), h. 149-

وَالْجُعَالَةُ جَائِزَةٌ , وَهُوَ أَنْ يَشْتَرِطَ فِي رَدِّ ضَالَّتِهِ عَوَضًا مَعْلُومًا فَإِذَا رَدَّهَا
إِسْتَحَقَّ ذَلِكَ الْعَوَاضَ الْمَشْرُوطَ

*Ju'alah itu diperbolehkan, misalnya seseorang mensyaratkan pemberian hadiah tertentu jika ada orang yang bisa mengembalikan untanya yang hilang, jika seseorang mengembalikannya, maka dia berhak mendapatkan hadiah yang diisyaratkan tersebut.*³¹

Pengertian *ju'alah* menurut Imam Zākariya al-Anshūrī menjelaskan *ju'alah* sebagai berikut:

إِسْمٌ لِمَا يُجْعَلُ لِلْإِنْسَانِ عَلَى فِعْلٍ شَيْءٍ وَكَذَا الْجُعْلُ وَالْجُعَالَةُ – شَرْعًا – التِّزَامُ
عَوَضٍ مَعْلُومٍ عَلَى عَمَلٍ مُعَيَّنٍ مَعْلُومٍ أَوْ مَجْهُولٍ

“*Ju'alah* adalah nama untuk sesuatu yang dijadikan untuk orang lain, atas pekerjaan tertentu. Begitu pula dengan kata *al-ju'lu* dan *al-ju'alah*. Secara syariat *ju'alah* berarti komitmen untuk memberikan kompensasi yang jelas atas suatu pekerjaan yang sudah diketahui maupun belum diketahui”.³²

³¹ Abu Syujā' Ahmad bin Husain bin Ahmad al-Ashfahani, *Matan Fikih Madzhab Syafi'i* (Solo: al-Wafi, 2015), h. 116.

³² Abdur Rohman, “Analisis Penerapan Akad *Ju'alah* dalam Multi Level Marketing (MLM)”, *Al-Adalah*, Vol. XIII, No. 2, desember 20016, h. 183.

Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah *ju'âlah* adalah perjanjian imbalan tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.³³ Menurut al-Quran dan al-Sunnah atau al-Hadist, *ju'âlah* adalah perjanjian (kontrak) penugasan pekerjaan antara seorang pemberi tugas, yang disebut *jâ'il*, yang mengaitkan diri untuk memberikan imbalan (*ju'âl*) kepada orang lain (penerima tugas) karena bersedia atau telah berhasil melaksanakan tugas tertentu yang diberikan oleh *jâ'il*.³⁴

Ju'âlah boleh diartikan juga sebagai sesuatu yang mesti diberikan sebagai pengganti suatu pekerjaan dan padanya terdapat suatu jaminan, meskipun jaminan itu tidak dinyatakan, *ju'âlah* dapat diartikan pula sebagai upah mencari benda-benda yang hilang.³⁵ dan *ju'âlah* yang berarti upah atas sesuatu prestasi, baik prestasi itu tercapai karena sesuatu tugas tertentu yang di berikan kepadanya atau prestasi karena ketangkasan yang ditunjukkannya dalam suatu perlombaan.³⁶

2. Dasar Hukum *Ju'âlah*

Landasan hukum adalah suatu hal yang sangat mendasar dan menjadi sebab diperbolehkannya segala sesuatu sehingga menjadi rujukan dari sebuah permasalahan yang ada dan ingin dipertanggungjawabkan. Salah

³³Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah, (Bandung: Fokusmedia, 2008), h. 15.

³⁴Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Adhitya Andrebina Agung, 2015), h. 358.

³⁵Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 207.

³⁶Helmi Karim, *Fiqh Muamalah Cet-3* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 45.

satu bukti bahwa al-Qur'an dan as-Sunnah mempunyai daya jangkau dan daya atur yang universal dapat dilihat dari segi tekstualnya yang selalu tepat untuk diimplikasikan di dalam kehidupan aktual.³⁷ Dalam al-Qur'an dengan jelas Allah memperbolehkan memberikan upah kepada orang lain yang berjasa. Hal itu ditegaskan dalam al-Qur'an Surat al-Qashash 25:

فَجَاءَتْهُ إِحْدَاهُمَا تَمْشِي عَلَى اسْتِحْيَاءٍ قَالَتْ إِنَّ أَبِي يَدْعُوكَ لِيَجْزِيَكَ أَجْرَ مَا
سَقَيْتَ لَنَا فَلَمَّا جَاءَهُ وَقَصَّ عَلَيْهِ الْقَصَصَ قَالَ لَا تَخَفْ نَجَوْتَ مِنَ الْقَوْمِ
الظَّالِمِينَ ٢٥

Kemudian datanglah kepada Musa salah seorang dari kedua wanita itu berjalan kemalu-maluan, ia berkata: "Sesungguhnya bapakku memanggil kamu agar ia memberikan balasan terhadap (kebaikan)mu memberi minum (ternak) kami". Maka tatkala Musa mendatangi ayahnya (Syu'aib) dan menceritakan kepadanya cerita (mengenai dirinya), Syu'aib berkata: "Janganlah kamu takut. Kamu telah selamat dari orang-orang yang zalim itu".³⁸ (Q.S al-Qashash : 25)

Tafsir dari ayat di atas yakni rupanya kepahitan penderitaan yang dialami musa a.s itu akan berakhir juga, dengan dikabulkannya do'anya oleh Allah SWT. Dengan tak disangka-sangka, datanglah salah seorang dari kedua dara itu denga nagak malu-malu dan berkata kepadanya, bahwa

³⁷Suharwadi K, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2014), h. 1.

³⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, *Ibid.*, h. 388.

bakanya mengundang musa datang ke rumahnya untuk sekedar membalas budi baik musa yang telah menolong mereka mengambil air minum dan memberi minum binatang ternak mereka. Musa dapat memahami bahwa kedua wanita itu adalah keluarga orang baik-baik, karena melihat sikapnya yang malu-malu di waktu dia datang kepadanya dan mendengar bahwa yang mengundang datang kerumahnya itu bukan dia sendiri, karena kalau dia itu sendiri itu yang langsung mengundang, mungkin timbul pengertian yang tidak baik.³⁹

Berikut al-Hadist yang berkaitan dengan ayat di atas

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - أَتَوْا عَلَى أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَتَرَوْهُمْ، فَبَيَّنَمَا لَهُمْ كَذَلِكَ إِذْ لُدِعَ سَيِّدُ أُولَئِكَ فَقَالُوا هَلْ مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَاقٍ فَقَالُوا إِنَّا لَمْ تَقْرُونَا، وَلَا نَفْعُ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جَعْلًا فَجَعَلُوا لَهُمْ قَطِيعًا مِنَ الشَّاءِ، فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِأَمِّ الْقُرْآنِ، وَيَجْمَعُ بُزَاقَهُ، وَيَتَّقِلُ فَبَرًّا، فَأَتَوْا بِالشَّاءِ، فَقَالُوا لَا نَأْخُذُهُ حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ - صَلَّى اللَّهُ وَسَلَّمَ - فَسَأَلُوهُ فَضَحِكَ وَقَالَ "وَمَا أَدْرَاكَ أَنَّهَا رُفِيَّةٌ، خُذُوهَا، وَضَرِبُوا بِسَهْمٍ" (رواه البخار

"Dari Abu Said Al-Khutzyyii r.a. sesungguhnya sekelompok sahabat nabi SAW. Melintasisalah satu kampung oranag arab. Penduduk tersebut tidak meenghidangkan makanan kepada mereka. Ketika itu,

³⁹Drs. H M. Sonhadji dkk, al-Quran dan tafsirnya, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf 2002), h.319-320.

kepala kampung disengat kalajengking. Mereka lalu bertanya kepada para sahabat: 'Apakah kalian mempunyai obat, atau adakah yang dapat meruqyah?' Para sahabat menjawab: ' Kalian tidak menjamu kami; kami tidak mau mengobati kecuali kalian memberi imbalan kepada kami. 'kemudian para penduduk berjanji akan memberikan sejumlah ekor kambing. Seorang sahabat membacakan Al-Fatihah dan mengumpulkan ludah, lalu ludah itu ia semprotkan ke kepala kampung tersebut; ia pun sembuh. Mereka kemudian memberikan kambing. Para sahabat berkata, ' Kita tidak boleh mengambil kambing ini sampai bertanya kepada kepada nabi Muhammad SAW. 'Selanjutnya mereka bertanya kepada beliau. Beliau tertawa dan bersabda, tahukah anda sekalian, bahwa itu adalah ruqyah. Ambilah kambing tersebut dan berilah aku sebagian".⁴⁰ (H.R al-Bukhari).

Hadist di atas merupakan sebuah contoh dimana nabi Muhammad SAW dan para sahabatnya sedang berjalan di sebuah desa yang mana kepala kampung desa tersebut terkena sengatan binatang beracun sehingga harus segera di obati, penduduk meminta perolongan kepada rombongan para sahabat dan nabi Muhammad SAW untuk membantu mereka, namun para sahabat enggan kecuali ada imbalannya, kemudian dibacakan al-Fatihah kepada kepala kampung dan para sahabat mendapatkan imbalan berupa seekor kambing.

⁴⁰Shahih Bukhari, juz. VII, No. 5736, (Bairut: Dar al-Ta'shil, 2015), h. 131.

3. Rukun-rukun *Ju'âlah*

Untuk dapat melakukannya Ada beberapa rukun-rukun yang harus terpenuhi dalam akad *ju'âlah* adalah sebagai berikut:

- a. *Lafaz*, Kalimat itu hendaklah mengandung arti izin kepada yang bekerja, juga tidak ditentukan waktunya.
- b. Orang yang menjanjikan upahnya. Orang yang menjanjikan upah tersebut boleh orang yang kehilangan itu sendiri atau orang lain.
- c. Pekerjaan (mencari barang yang hilang)
- d. Upah disyaratkan memberi upah dengan barang yang tertentu. Kalau orang kehilangan itu berseru kepada masyarakat umum, “Siapa yang mendapatkan barangku akan aku beri uang sekian.” Kemudian dua orang bekerja mencari barang itu, sampai keduanya mendapatkan barang itu bersama-sama, maka upah yang di janjikan tadi berserikat antara keduanya.⁴¹

Sehubungan dengan aktivitas yang berkaitan dengan *ju'âlah* ini, ada beberapa hal yang harus mendapat perhatian, yakni;

- 1) Harus ada unsur *jā'il* (pelaksana yang memberikan tugas) untuk melakukan *ju'âlah*. Pihak *jā'il* ini bisa perseorangan yang mempunyai suatu hubungan langsung dengan objek yang di*ju'âlahkan*, seperti seseorang yang kehilangan suatu benda, dan bisa pula pihak lain yang tidak punya hubungan kepemilikan terhadap sesuatu objek yang di*ju'âlahkan*. Di samping itu, *jā'il*

⁴¹Sulaiman Rajid, *Fiqh Islam* (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2016), h. 306.

bisa pula berbentuk lembaga, seperti yang banyak terjadi pada masa sekarang. Dengan demikian, hadiah yang diberikan dalam kegiatan *ju'âlah* ini bisa diberikan oleh pihak pelaksana sendiri ataupun pihak lain.

- 2) Pihak yang melakukan *ju'âlah*, yakni orang-orang yang aktif sebagai peserta, disesuaikan dengan kondisi yang ada.
- 3) Tidak boleh melakukan *ju'âlah* pada lapangan yang tidak boleh dilakukan oleh agama.
- 4) Upah dalam ber *ju'âlah* bagi pihak yang menang haruslah berbentuk materi ataupun jasa.
- 5) Akad dalam *ju'âlah* tidak diisyaratkan harus dengan *lafaz* tertentu. Keadaan '*uruf*' masyarakat bisa dijadikan pedoman untuk menetapkan bagaimana *lafaz* yang boleh dipergunakan dalam pelaksanaan *ju'âlah*, sepanjang '*uruf*' itu tidak bertentangan dengan ketentuan agama.⁴²

4. Syarat-syarat *Ju'âlah*

Pelaksanaan *ju'âlah* dipandang sah, harus memenuhi syarat-syarat yang telah ditetapkan yaitu:

- a. Orang yang menjanjikan upah haruslah orang yang cakap untuk melakukan tindakan hukum, yaitu: *Bāligh*, berakal dan cerdas. Dengan demikian anak-anak, orang gila dan orang yang berada dibawah pengampuan tidak sah melakukan *ju'âlah*.

⁴²Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* Op. Cit., h. 47-48.

- b. Upah yang dijanjikan haruslah terdiri dari sesuatu yang bernilai harta dan jelas jumlahnya. Harta yang haram tidak dipandang sebagai harta yang bernilai (mazhab Mālikī, Syāfi'ī dan Hambalī).
- c. Pekerjaan yang diharapkan hasilnya harus mengandung manfaat yang jelas dan boleh dimanfaatkan menurut hukum *syara'*.
- d. Mazhab Mālikī dan Syāfi'ī menambahkan syarat bahwa dalam masalah tertentu, *ju'ālah* tidak boleh dibatasi dengan waktu tertentu, seperti mengembalikan (menemukan) orang yang hilang. sedangkan menurut mazhab Hambalī membolehkan pembatasan waktu.
- e. Mazhab Hambalī menambahkan, bahwa pekerjaan yang diharapkan hasilnya itu, tidak terlalu berat, meskipun dapat dilakukan berulang kali seperti mengembalikan binatang ternak yang lepas dalam jumlah yang banyak.⁴³

Adapun Perbedaan *ju'ālah* dengan *ijārah* meliputi beberapa hal sebagai berikut:

- a. Untuk sahnya *ju'ālah* tidak disyaratkan diketahuinya pekerjaan yang dijanjikan komisi atasnya. Ini berbeda dengan *ijārah*, karena untuk sahnya *ijārah* diisyaratkan pekerjaan yang akan dikerjakan diketahui.

⁴³Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam Fiqh Muamalat* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 269-270.

- b. Dalam *ju'alah* tidak diisyaratkan diketahui masa berlangsungnya pekerjaan, sedangkan dalam *ijārah* diisyaratkan diketahuinya masa berlangsungnya pekerjaan yang akan dilakukan.
- c. Dalam akad *ju'alah* antara pekerjaan dan batas waktu yang ditetapkan untuk menyelesaikannya boleh digabungkan. Seperti seseorang berkata, “Barang siapa dapat membuat baju dalam satu hari, maka ia mendapatkan bayaran sekian”. Jika ada orang yang dapat membuat baju dalam satu hari, maka berhak mendapatkan komisi (*al-ju'l*) hal ini berbeda dengan *ijārah*. Di dalam *ijārah* tidak boleh digabungkan antara pekerjaan dengan masa pekerjaan tersebut.
- d. Dalam *ju'alah*, si pekerja tidak wajib melakukan pekerjaan yang dijanjikan komisi atasnya, sedangkan dalam *ijārah* pekerja wajib melakukan pekerjaan yang dibebankan kepadanya.
- e. *Ju'alah* tidak diisyaratkan tertentunya orang yang akan melakukan pekerjaan. Sedangkan, dalam *ijārah*, orang yang akan melakukan pekerjaan harus ditentukan dengan jelas.
- f. *Ju'alah* adalah akad yang masing-masing pihak (*jā'il dan 'āmil*) boleh membatalkannya tanpa seizin pihak yang lain. Ini berbeda dengan *ijārah*. *Ijārah* adalah akad yang tetap atas kedua belah pihak, yang masing-masing tidak boleh membatalkannya tanpa persetujuan pihak yang lain.⁴⁴

⁴⁴Saleh al-Fauzan, *Fiqh Sehari-Hari*, (Jakarta: Gema Insani, 2005), h. 517-518.

Pengembangan pola pikir *ju'âlah* dapat diterjemahkan menjadi gaji pegawai pada suatu instansi atau perusahaan. Hal ini, dikemukakan dengsn contoh-contoh sebagai berikut:

- a. *Ju'âlah* adalah suatu transaksi pihak pengupah dengan pihak yang diupah pada suatu pekerjaan atau kegiatan. Kedua belah pihak dapat mengadakan akad untuk menghapuskannya atau membatalkannya. Apabila pembatalan dilakukan sebelum pekerjaan dimulai, pekerja tidak mendapat upah apapun, tetapi apabila pembatalan dilakukan sesudah dilaksanakan pekerjaan maka pihak pekerja mendapatkan upah dari mempekerjakan sesuai hasil pekerjaanya.
- b. Apabila ada dua orang atau lebih yang secara bersama-sama melakukan pekerjaan, maka upah atau *ju'âlah*-nya dibagi secara merata diantara mereka.
- c. Orang yang mengembalikan harta temuan atau barang yang tersesat atau mengerjakan suatu pekerjaan sebelum diketahui bahwa dalam hal itu berlaku upah atau *ju'âlah*, maka ia tidak berhak mendapatkan upah atau *ju'âlah* apapun, pekerjaan itu bersifat sukarela. Oleh karena itu, ia tidak mempunyai hak upah kecuali dalam hal hamba sahaya yang melarikan diri atau menyelamatkan orang yang tenggelam.
- d. Apabila diantara pemilik dan penggarap terjadi perselisihan mengenai upah dalam hal ala kadarnya, maka pendapat pemilik

dengan disertai sumpah dapat diterima. Lain halnya bila terjadi perselisihan dalam hal asal upah, maka pendapat yang harus diikuti atau dipegang adalah pendapat penggarap dengan disertai dengan sumpah.⁴⁵

5. Pembatalan Akad *Ju'ālah*

Ulama mazhab Mālikī, Syāfi'i dan Hambalī memandang akad *ju'ālah* sebagai perbuatan yang sifatnya sukarela, menurut mereka baik pihak pertama (*jā'il*) maupun pihak kedua (yang melaksanakan pekerjaan) dapat membatalkan akad. Namun mereka berbeda pendapat tentang kapan bolehnya melakukan pembatalan tersebut. Mazhab Mālikī berpendapat bahwa *ju'ālah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pihak kedua melaksanakan pekerjaan. Sementara itu mazhab Syāfi'i dan Hambalī berpendapat, pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu dan selama pekerjaan itu belum selesai. Apabila salah satu pihak membatalkan *ju'ālah* sebelum pekerjaan dilaksanakan, maka keadaan ini tidak memunculkan akibat hukum. Artinya pihak kedua tidak berhak terhadap upah yang dijanjikan karena pekerjaan belum dilaksanakan. Apabila pihak pertama membatalkan *ju'ālah* ketika pekerjaan sedang berlangsung menurut mazhab Syāfi'i dan Hambalī, pihak pertama wajib membayar upah kepada pihak kedua, sesuai volume dan masa kerja yang telah dilaksanakannya. Sedangkan yang membatalkan *ju'ālah* antar lain

⁴⁵Zainudin Ali, *Hukum Perdata Islam Di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), h. 151-152.

adalah masing-masing pihak membolehkan penghentian perjanjian (membatalkannya) sebelum bekerja. Kalau yang membatalkan orang yang bekerja, dia tidak mendapatkan upah, sekalipun dia sudah bekerja. Tetapi jika yang membatalkannya adalah pihak yang menjajikan upah, maka yang bekerja berhak mendapatkan upah sebanyak yang sudah dia kerjakan.⁴⁶

6. Pendapat Ulama Tentang *Ju'alah*

Imam Syāfi'ī berkata: tidak ada upah bagi seseorang yang membawa kembali budak yang lari dari tuannya atau budak yang hilang, kecuali ia dijanjikan diberi upah. Hal itu sama saja dengan bagi orang yang dikenal suka mencari barang-barang yang hilang atau yang tidak. Barang siapa mengatakan kepada seseorang “Jika anda membawa kembali budak saya yang lari, maka anda mendapatkan 10 Dinar”, kemudian ia mengatakan juga kepada orang lain “Jika anda membawa kembali budak saya yang lari, maka anda mendapatkan 20 Dinar”, kemudian keduanya membawa budak itu secara bersama-sama, maka masing-masing mendapat upah setengah, karena sesungguhnya ia mengambil setengah dari apa yang diupahkan kepadanya. Demikian juga jika dikatakan kepada orang ketiga orang. Ia mengatakan kepada salah satunya,” jika anda membawa kembali budak saya, maka anda mendapatkan sekian, dan juga kepada yang lainnya. “Orang itu

⁴⁶Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Surakarta: Gelora Aksara Pratama, 2012), h. 123.

menjadikan sebagai upah yang bermacam macam. Kemudian apabila mereka bertiga membawa kembar budak itu, maka masing-masing mendapat upah sepertiga bagian.⁴⁷

Imam Mālik berpendapat bahwa pengupahan itu dibolehkan pada sesuatu yang sedikit (ringan) dengan dua syarat. *Pertama*, tidak ditentukan masanya. *Kedua*, upahnya diketahui, bahwa upah itu tidak bisa dimiliki kecuali apabila pekerjaan telah selesai, dan bahwa pengupahan itu tidak termasuk akad (perjanjian) yang mengikat. Sedangkan Abu Hanīfah berpendapat bahwa pengupahan tidak boleh alasannya karena di dalam pengupahan itu terdapat kesamaran (*al-gharar*), karena disamakan dengan sewa-menyewa yang lain.⁴⁸ Berkata Syaikh Abu Syujā:

(فَصْلٌ : وَالْجُعَالَةُ جَائِزَةٌ , وَهِيَ أَنْ يَشْتَرِطَ عَلَى رَدِّ ضَالَّتِهِ عِوَضًا
مَعْلُومًا فَإِذَا رَدَّهَا اسْتَحَقَّ ذَلِكَ الْعِوَاضَ الْمَشْرُوطَ)

“*Ju’ālah (mengupah) itu jaiz hukum nya, yaitu mensyaratkan bila dapat dikembalikan binatangnya yang hilang, akan dibayar upahan yang tertentu. Maka apabila ada siapa yang yang mengembalikan, dia berhak menerima upahan yang diisyaratkan itu.*”⁴⁹

⁴⁷Imam Syāfi’i Abdullah Muhammad bin Idris, *Ringkasan Kitab Al-Umm*, Penerjemah Imron Rosadi dkk (Jakarta: Pustaka Azzam, 2004), h. 178.

⁴⁸Ibnu Rusyd, *Bidayatu’l Mujtahid*, Penerjemah Abdurrahman dan Haris Abdullah (Semarang: Asy-Syifa’, 1990), h. 230-231.

⁴⁹Imam Taqiyudin Abubakar Bin Muhammmad Alhusaini, *Kifayatul Akhyar* Penerjemah Syarifudin Akhyar dan Mushbah Mustafa (Surabaya: Bina Iman, 1995) h. 703.

Menurut Ibnu Qudâmah, masyarakat itu sangat memerlukan adanya *ju'âlah* sebab pekerjaan (untuk mencari suatu tujuan) terkadang tidak jelas (bentuk dan masa pelaksanaannya), seperti mengembalikan budak yang hilang, hewan yang hilang, dan sebagainya. Untuk pekerjaan seperti ini tidak bisa dilakukan melalui akad *ijârah* (sewa/pengupahan). Hal ini disebabkan belum jelasnya hasil yang akan dicapai oleh para pencari bisa berhasil dan bisa juga tidak. Dengan dasar pertimbangan tersebut, maka keberadaan *ju'âlah* sangat dibutuhkan oleh masyarakat, sekalipun bentuk dan masa pelaksanaan pekerjaan tersebut tidak jelas. Hal yang sama juga dikemukakan oleh Imam al-Nawawi bahwa hukum akad *ju'âlah* itu adalah boleh, yaitu komitmen (seseorang) untuk memberikan imbalan tertentu atas pekerjaan tertentu atau tidak tertentu yang suliy diketahui.

Jumhur Ulama sependapat bahwa *ju'âlah* itu boleh dilakukan oleh dua pihak, yakni pihak *jâ'il* (pihak pertama yang menyatakan kesediaan memberikan imbalan atas suatu pekerjaan) dan pihak *maj'ûl* lah (pihak kedua yang bersedia melakukan pekerjaan yang diperlukan pihak pertama). *Ju'âlah* itu adalah komitmen orang yang cakap hukum untuk memberikan imbalan tertentu atau tidak tertentu kepada orang tertentu atau tidak tertentu.⁵⁰

⁵⁰Yadi Janwari, *Fikih Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015) h.155.

B. Definisi *Multi Level Marketing*

Secara etimologi *Multi Level Marketing* (MLM) berasal dari Bahasa Inggris *Multi* berarti banyak sedangkan *level* berarti jenjang atau tingkat adapun *marketing* berarti pemasaran. Jadi dari kata tersebut bisa dipahami bahwa *Multi Level Marketing* adalah pemasaran yang berjenjang banyak. Disebut "*Multi Level Marketing*" karena merupakan suatu organisasi distributor yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat.⁵¹

Ada beberapa perbedaan *Multi Level Marketing* yang benar dengan *Money Game*:

- 
- a) Memiliki izin SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Berjenjang)
 - b) Memiliki produk yang akan dipromosikan oleh seluruh *member* dimana harga produk *Multi Level Marketing* harus sama dengan harga pasar.
 - c) Perusahaan *Multi Level Marketing* memiliki izin produk, jika produk kesehatan harus memiliki izin Badan POM.

Sedangkan, *Money Game*:

- a) Tidak memiliki SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung)
- b) *Member* membayar produk lebih mahal dari harga pasar
- c) *Member* membayar uang pada tahap awal tanpa memperoleh produk.

Produk akan diperoleh setelah mencapai omzet tertentu.

⁵¹Agus Marimin dkk, *Bisnis Multi Level Marketing* (MLM) dalam Pandangan Islam *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* Vol. 02, No. 02, Juli 2016.

- d) *Member* membayar uang tanpa memperoleh produk, bonus diperoleh jika *member* mengajak orang.
- e) *Member* menyetorkan sejumlah uang dan pada waktu tertentu akan memperoleh persen (%) keuntungan yang tidak wajar.

Ada beberapa penyebab orang-orang sangat anti dengan *Multi Level marketing* diantaranya adalah sebagai berikut:

- a) *Money game* yang berkedok *Multi Level Marketing* (arisan berantai).
- b) Petualang *Multi Level Markrting*.
- c) Tutup point (modal tiap bulan) belanja produk apabila ingin mendapatkan bonus.
- d) Adanya target yang di luar kemampuan (tekanan).
- e) Pembayaran bonus yang sangat lama.
- f) Adanya peringkat dan hadiah (*reward*)⁵²

Adapun beberapa keuntungan jika bergabung di *Multi Level Marketing* yaitu:

- 1) Investasi dengan modal kecil.
- 2) Jam kerja *Fleksibel*.
- 3) Potensi penghasilan besar.
- 4) Memiliki usaha sendiri.
- 5) Pengembangan kepribadian.
- 6) Membantu orang lain sukses.
- 7) Menambah relasi dan kenalan baru.⁵³

⁵² Wawancara dengan bpk Sayyid Muhammad Assegaf, *Presidium Leader Commite Nasional*, Bandar Lampung, 24 Maret 2019.

Dunia *Multi Level Marketing* yang terpeting adalah bukan seberapa besar omset yang dihasilkan tapi seberapa banyak orang yang percaya terhadap dirinya karena kepercayaan itu lebih penting dalam bisnis, berikut ini adalah prinsip kepercayaan transenden (*Transscendental Trust*) dalam hubungan bisnis.⁵⁴

- 1) Berbicara apa adanya dan menciptakan transparansi.
- 2) Menunjukkan penghormatan dan menampilkan loyalitas.
- 3) Meluruskan kesalahan dan memenuhi komitmen.
- 4) Mendengarkan terlebih dahulu dan memberikan kepercayaan.
- 5) Mengklarifikasi ekspektasi dan memberikan hasil-hasil.
- 6) Mengonfrontasikan realitas dan menjadi lebih baik.
- 7) Mempraktikkan akuntabilitas.

Islam selalu menekankan kepada kita untuk menghindari moral hazard, *hazard* adalah moralitas seseorang yang merupakan bagian dari risiko dalam berbisnis (perilaku menzalimi). Keseimbangan moral muslim mengarahkan untuk tidak berbuah kesulitan dan kerusakan. Nabi Muhammad SAW. Selalu mengingatkan umatnya untuk menghindari kedua hal tersebut. Fakta mengenai perilaku mudharaat yang menyakitkan orang lain perlu dihindari baik yang sengaja oleh pelakunya ataupun tidak.⁵⁵ Etika bisnis merupakan pedoman untuk berfikir dalam bisnis usaha. Dengan menerapkan etika bisnis

⁵³Van Nistains, *Multi Level Marketing Plus*, (Yogyakarta: Cv. Andi Offset, 2005), h. 21-26.

⁵⁴Ika Tnia Fauzia, *Etikan Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Pena Grafika, 20014), h. 181-194.

⁵⁵Riyanto Sofyan, *Bisnis Syariah Mengapa Tidak?* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2011), h.118.

yang sehat, akan mencerminkan kualitas kemampuan bisnis perusahaan.⁵⁶

Budaya *Multi Level Marketing* adalah budaya saling membantu. Para distributor berbaur tanpa membedakan suku, agama, ras, dan golongan.⁵⁷

Bisnis jaringan mempunyai beberapa kelebihan dibanding dengan bisnis lainnya. Adapun kelebihanannya adalah:

- 1) Modal rendah.
- 2) Risiko minimal.
- 3) Dapat dikembangkan di manapun.
- 4) Dapat dikembangkan oleh siapapun karena tidak membutuhkan keahlian khusus.
- 5) Adanya pelatihan dan dukungan.
- 6) Hasil besar/ tidak terbatas.⁵⁸

Multi Level Marketing merupakan salah satu bentuk wirausaha berjama'ah (*Co-operative Entrepreneur*), berikut ini beberapa keunggulan dari usaha berjama'ah ini, yaitu:

- 1) Sang wirausahawan dapat merealisasikan gagasan bisnisnya dengan skala usaha yang dibutuhkan.
- 2) Sang wirausahawan tidak perlu menyediakan dana yang sangat besar untuk investasi dan modal kerja.
- 3) Ekspansi usaha akan lebih mudah dilakukan, yaitu dengan mengajak lebih banyak pihak untuk bergabung.

⁵⁶Yuyus Surtana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 181.

⁵⁷*Ibid*, Van Nistains, h. 28.

⁵⁸Oktavianus Yudistira Nyotoprabowo, *The Biggest Secret to Success in Mlm Finally Revealed: Kiat Sukses dalam Bisnis MLM* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), h. 10.

- 4) Pihak yang diajak terlibat akan mendapatkan kesempatan berusaha yang mendatangkan penghasilan yang lebih baik, karena secara berjamaah mereka dapat memenuhi kebutuhan pasar ekspor yang memberikan tingkat harga yang baik.
- 5) Wirausaha berjamaah merupakan bentuk ideal dalam upaya pemberdayaan pelaku usaha mikro, sehingga dimensi manfaat bukan hanya terkait dengan keuntungan finansial yang bersifat duniawi, namun juga berlipatgandanya pahala bagi wirausahawan.⁵⁹

Perusahaan yang terlibat dalam sistem *Multi Level Marketing* adalah PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung Yang mana dalam sistem nya tidak hanya memiliki sistem Merekrut *member* saja akan tetapi ada sistem jual beli didalamnya yaitu menjual produk kepada para konsumen. Dalam jual beli tidak boleh mengandung unsur-unsur ketidakjelasan dalam bertransaksi yaitu (*gharar*). *gharar* berarti hayalan atau penipuan tetapi juga berarti risiko. Dalam keuangan-keuangan biasanya diterjemahkan tidak tertentu spekulasi atau risiko.⁶⁰ Dan harus berlaku adil dalam setiap transaksi, adil dalam bahasa Indonesia berasal dari bahasa arab, yakni *al-‘adl* yang artinya sesuatu yang baik, sikap yang tidak memihak, penjagaan hak-hak seseorang dan cara yang tepat dalam mengambil keputusan⁶¹

1. Sejarah *Multi Level Marketing*

⁵⁹Irfan Syauqi Beik dan Laily Dwi Arsyianti, *Ekonomi Pembangunan Syariah*, (Jakarta: Raja Garafindo Persada, 2016), h. 136-137.

⁶⁰Eva Rodiah Nur, "Riba dan Gharar Suatu Tinjauan Dalam Transaksi Bisnis Modern", *Al-A'dalah* Vol. XII, No. 3, juni 2015. h. 656.

⁶¹Darwis Anatami, Perlindungan Hukum Tenaga Kerja *Outsourcing* Menurut Undang-Undang RI Nomor 13 Tahun 2003 dan Hukum Islam", *Al-‘Adalah* Vol. XIII, No. 2, desember 2016.

Bagian ini akan menjelaskan sejarah awalnya *Multi Level Marketing*. Dengan mengetahui sejarahnya diharapkan dapat memberikan pengertian yang lebih mendalam mengetahui rujukan awal dari metode pemasaran ini. Akar dari *Multi Level Marketing* tidak bisa dipisahkan dengan berdirinya *Amway corporation* dengan produknya *Nutriline*. Konsep dari *Nutriline* dimulai pada awal tahun 1930 oleh Rehnborg, seorang pengusaha Amerika yang pernah tinggal di Cina pada tahun 1917-1927. Berdasarkan publikasi dari *Amway* yang dikutip oleh Benny Santoso, pengalaman dari Carl Rehnborg ketika dia tinggal di Cina memperoleh kesempatan yang sangat besar untuk meneliti pengaruh dari diet yang tidak cukup. Kehidupan yang keras di Cina juga membuat Rehnborg mempelajari banyak literatur mengenai nutrisi pada waktu itu. Akhirnya, dia menyimpulkan bahwa diet yang seimbang dibutuhkan untuk membuat seluruh tubuh bisa tetap berfungsi secara seimbang. Penemuan ini menyebabkan dia merasakan adanya kebutuhan untuk makanan suplemen bagi diet yang mampu menyediakan nutrisi yang diperlukan untuk tubuh tanpa mempedulikan kebiasaan makan seseorang setelah melakukan eksperimen selama tujuh tahun, akhirnya Rehnborg berhasil menghasilkan makanan suplemen. Dia memberikan hasil temuannya tersebut kepada teman-temannya untuk dicoba. Sam anak dari Rehnborg, yang akhirnya menjadi President dan *Chief Operating Officer* dari *Nutriline* menyatakan: “Setelah beberapa waktu, ayah akan mengunjungi teman-temannya untuk melihat hasil yang didapatkan. Sering kali

dia melihat produk yang dia berikan berada pada laci, tidak digunakan dan terlupakan. Hal ini tidak mendatangkan kerugian apa-apa pada mereka karena mereka menganggap produk tersebut tidak memiliki arti apa-apa.

Akhirnya, dia menemukan prinsip dasar, yaitu mengharuskan teman-temannya membayar untuk produk yang diberikan kepada mereka. Ketika dia menjual produk tersebut, teman-temannya memakan produk tersebut, benar-benar memakannya dan menyukainya. Bahkan, mereka juga menginginkan teman-teman mereka untuk mendapatkan produk tersebut. Ketika mereka ayah saya untuk menjual produk tersebut kepada teman-teman mereka, ayah saya berkata (kamu yang menjualnya kepada teman-temankamu dan saya akan memberikan komisi kepada kamu).

Bisnis makanan suplemen dari Carl Rehnborg ini diberi nama *California Vitamin Corporation* yang akhirnya berganti nama menjadi *Nutrilite Products* pada tahun 1939. Perusahaan ini berkembang dengan pesat pada tahun 1945 dibawah kepemimpinan Lee S. Mytinger dan William S. Casselberry. Pada saat itu, distribusi perusahaan ini mulai menyebar ke beberapa negara bagian. Rehnborg berperan sebagai penasihat bidang sains pada skema distribusi. Kepada setiap tenaga penjualan yang ada, dijelaskan bahwa makanan suplemen yang diproduksi mengandung ramuan khusus yang merupakan jawaban bagi setiap manusia mendambakan kesehatan.

Penjualan kotor segera meningkat menjadi 500.000 \$ perbulan, tapi perusahaan mulai mempunyai masalah dengan hukum yang berlaku pada saat itu. Pada tahun 1947, FDA (Jaksa distrik) memulai perlawanan untuk memaksa Mytinger, Casselberry, Reehnborg, dan 15.000 tenaga penjual dari rumah ke rumah menghentikan pernyataan yang berlebihan mengenai produk mereka. Perusahaan ini memberikan kepada calon pelanggan mereka sebuah brosur "*How to get well and stay well*" yang berisi penjelasan mengenai kemampuan produk *Nutriline*. brosur itu menyatakan bahwa produk mereka mampu mengatasi segala kasus, mulai dari jenis alergi, asma, depresi mental, detak jantung yang tidak normal, dan menyatakan kanker, kelainan hati, TBC, penyakit tulang, dan beberapa penyakit serius lainnya akan bereaksi positif terhadap produk *Nutriline*.

Pada tahun 1951, pengadilan mengeluarkan keputusan melarang penjualan produk *Nutriline* dengan menggunakan kutipan dari "*How to get well and stay well*" dan lebih dari 50 bahan publikasi lain yang melebih-lebihkan peran makanan suplemen. Putusan pengadilan juga terdiri dari daftar yang Panjang mengenai pernyataan yang dilarang dan pernyataan yang diizinkan mengenai nutrisi dan produk *Nutriline*.

Rich DeVos dan Jay Van Andel adalah distributor dari produk *Nutriline* setelah lulus SMU. Mereka adalah distributor yang sangat sukses dengan mengorganisasi lebih dari 2000 distributor. Ketakutan akan kebangkrutan dari *Nutriline Products* membuat mereka mendirikan perusahaan baru yang mereka beri nama *American Way Association* yang

kemudian berganti nama menjadi *Amway*. Mereka mulai dengan menjual produk *biodegradeable* detergen dan beberapa produk pembersih alat rumah tangga lainnya. Kemudian mereka mulai mendiversifikasi produk mereka menjadi sangat bervariasi yang melingkupi alat-alat kecantikan, perhiasan, funitur, barang-barang elektronik, dan beberapa barang lainnya. Penjualan kotor meningkat secara terus menerus dari setengah juta dolar pada tahun 1959 menjadi lebih dari satu milyar dolar pada awal 1980.⁶²

2. Dasar Hukum *Multi Level Marketing*

Dasar pertimbangan hukum dalam *Multi Level Marketing* ini adalah:

Dalil al-Quran yang di gunakan adalah:

a. Q.S an-Nisa: 29;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*⁶³

b. Q.S al-Mā'idah: 1;

⁶²Benny Santoso, *All About MLM Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak Perniknya*, (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2006), h. 23-25.

⁶³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Op. Cit., h. 83.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ ٱلْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ
غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ ٱللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ١

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya.”⁶⁴

c. Q.S al-Muthaffifin: 1-3;

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ١
ٱلَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ٢
وَإِذَا كَالُوهُمْ
أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ٣

(1). Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang. (2). (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. (3). Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.⁶⁵

⁶⁴Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Ibid., h. 106.

⁶⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Ibid., h. 687.

d. Q.S al-Baqarah: 198;

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ
فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِّنْ قَبْلِهِ
لَمِنَ الضَّالِّينَ ١٩٨

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari ‘Arafat, berdzikirlah kepada Allah di masy’arilharam, dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.”⁶⁶

e. Q.S al-Baqarah: 275;

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ
الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
قَوْلِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah

⁶⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Ibid., h. 31.

disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.⁶⁷

f. Q.S al-Baqarah: 279;

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَئِنَّ رُءُوسَ أَمْوَالِكُمْ
لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”.⁶⁸

g. Q.S al-Mā'idah: 90;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأَزْلُمُ رِجْسٌ مِّنْ
عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ٩٠

⁶⁷Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Ibid., h. 47.

⁶⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Ibid., h. 47

*“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.”*⁶⁹

Adapun al-Hadist yang digunakan:

الْمُؤْمِنُ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ

“Orang mukmin mesti berpegaang kepada perjanjiannya”.⁷⁰

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا اللَّهَ وَأَجْمَلُوا فِي الطَّلَبِ فَإِنَّ نَفْسًا لَنْ تَمُوتَ حَتَّى تَسْتَوْفِيَ رِزْقَهَا وَإِنْ أَبْطَأَ عَنْهَا فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَجْمَلُوا فِي الطَّلَبِ خُذُوا مَا حَلَ وَدَعُوا مَا حَرَّمَ

“Diriwayatkan dari jabir bin Abdullah bahwa rasulallah SAW bersabda: wahai ummat manusia, bertaqwakhlah kepada allah dan sederhanakanlah dalam mencari rezkeki. Sesungguhnya seseorang tidak akan meninggal sebelum rezkinya lengkap sekalipun Allah melambatkan darinya. Bertaqwalah kepada Allah dan sederhanakanlah dalam mencari rezeki. Ambilah yang halal dan tinggalkan yang haram”. (HR. Ibnu Majah).⁷¹

⁶⁹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Ibid., 123

⁷⁰Imam Taqiyudin Abubakar Bin Muhammad Alhusaini, *Loc. Cit.*, h. 702.

⁷¹Isnaini Harahap dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Prenada Media, 2015), h. 51.

عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعْبٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
كُلْ وَاشْرَبْ وَالْبَسْ وَتَصَدَّقْ فِي غَيْرِ سَرْفٍ وَلَا مَخِيلَةٍ

"Dari Amr bin Sya'ab dari bapaknya dari kakeknya ia berkata : Rasulullah SAW bersabda : 'Makanlah, minumlah, berpakaianlah dan bersedekahlah dengan tidak berlebih-lebihan dan menyombongkan diri'. (H.R Abu Daud dan Ahmad).⁷²

Ayat-ayat al-Quran dan al-Hadist di atas merupakan dasar pokok yang harus di perhatikan oleh setiap pelaku yang menjalankan bisnis dengan sistem *Multi Level Marketing* sehingga mewujudkan rasa aman dalam bertransaksi dan terhindar perbuatan yang merugikan antara kedua belah pihak.

3. Pendapat Majelis Ulama Indonesia Tentang *Multi Level Marketing*

Hidup akan terasa indah apabila selalu mengikuti ketentuan hukum yang telah ditentukan baik secara agama maupun secara umum. Dalam hal ini masyarakat Indonesia merupakan negara yang bermayoritaskan muslim terbanyak didunia oleh karenanya ada suatu Lembaga yang mengatur sedemikian rupa agar terciptanya hubungan yang baik dengan allah dan mempunyai hubungan baik dengan sesama makhluk ciptaannya. Oleh karena itu Majelis Ulama Indonesia adalah salah satu Lembaga yang sedemikian rupa mengatur atau mengeluarkan fatwa-fatwa yang berkaitan

⁷²*Ibid*, Isnaini dkk, h.151.

dengan ummat muslim. Dalam hal ini kita wajib mengikuti perintah-perintah ulama yang benar dan berkompetensi baik dalam al-Quran telah ditegaskan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِيَ الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ
الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ٥٩

“Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu. Kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu, maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian. Yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”. (Q.S An-Nisa: 59).

Kandungan makna dalam ayat ini adalah kepala pemerintah, para ulama, para hakim, para pemimpin, tumpuan hajat hidup orang banyak dan kemaslahatan umum. Jika mereka telah sepakat memutuskan suatu perkara, maka keputusan itu wajib dituruti dengan tidak bertentangan dengan hukum Allah dan al-Sunnah Rasul-nya.⁷³

Multi Level Marketing yang diperbolehkan dalam ketentuan hukum Islam adalah yang dapat memenuhi beberapa ketentuan oleh DSN dalam

⁷³Bachtiar Surin, *Adz-Zikraa Terjemah dan Tafsir Al-Qurandalam Huruf Arab dan Latin* (Bandung: Angkasa Bandung, 1991), h. 357.

Fatwa Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009, dengan ketentuan sebagai berikut:

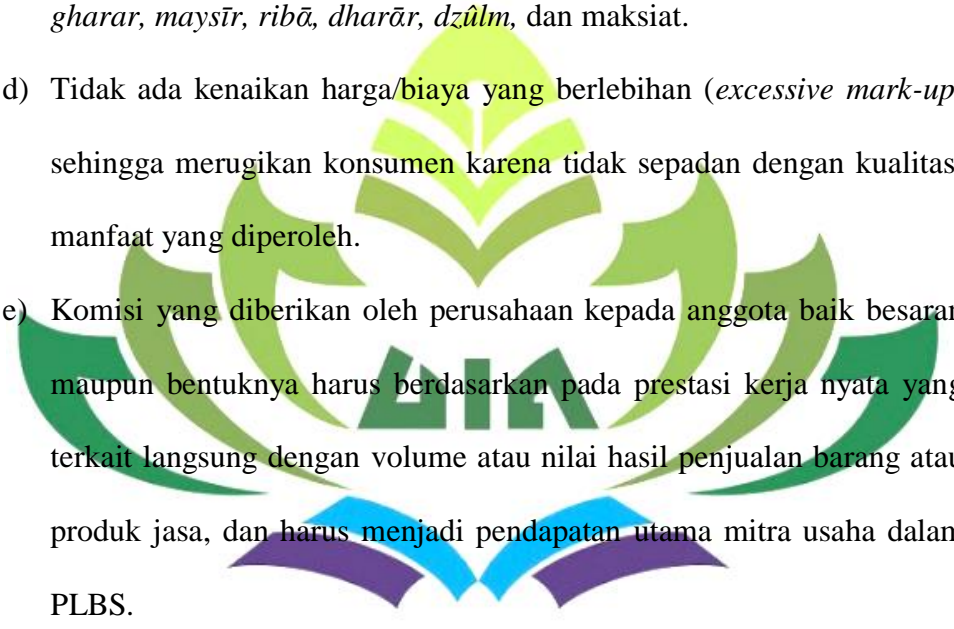
Pertama, Ketentuan Umum:

- a) Penjualan langsung berjenjang adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut.
- b) Barang adalah setiap benda berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, yang dapat dimiliki, diperdagangkan oleh konsumen.
- c) Produk jasa adalah setiap layanan yang berbentuk pekerjaan atau pelayanan untuk dimanfaatkan oleh konsumen.
- d) Perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan atau produk jasa dengan sistem penjualan langsung yang terdaftar menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- e) Konsumen adalah pihak pemakai barang dan atau jasa, dan tidak untuk diperdagangkan.
- f) Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa.

- g) Bonus adalah tambahan imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan, karena berhasil melampaui batas target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan perusahaan.
- h) *Ighrā'* adalah daya tarik luar biasa yang menyebabkan orang lalai terhadap kewajibannya demi melakukan hal-hal atau transaksi dalam rangka memperoleh bonus atau komisi yang dijanjikan.
- i) *Money Game* adalah kegiatan penghimpun dana masyarakat atau penggandaan uang yang praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan atau pendaftaran mitra usaha yang baru bergabung kemudian dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk dijual tersebut sebagai kamufase atau tidak mempunyai mutu atau kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.
- j) *Excessive Mark-up* adalah batas marjin laba berlebihan yang dikaitkan dengan hal-hal lain luar biasa.
- k) *Member get member* adalah strategi perekrutan keanggotaan baru yang dilakukan oleh anggota yang terdaftar sebelumnya.
- l) Mitra usaha (*stokist*) adalah pengecer (*retailer*) yang menjual atau memasarkan produk-produk penjualan langsung.

Kedua, ketentuan hukum:

Praktik (PLBS) Penjualan Langsung Berjenjang Syariah harus memenuhi beberapa ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- 
- a) Adanya objek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b) Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c) Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *ribā*, *dharār*, *dzūlm*, dan maksiat.
- d) Tidak ada kenaikan harga/biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*) sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.
- e) Komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- f) Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (Akad) sesuai dengan target penjualan barang atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g) Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h) Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *Ighrā'*.

- i) Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dan anggota berikutnya.
- j) Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan akidah, syari'ah, dan akhlak mulia, kultus, maksiat, dan lain-lain.
- k) Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- l) Tidak melakukan kegiatan *money game*.

Ketiga, ketentuan akad:

Adapun akad-akad yang digunakan dalam PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah) adalah:

- a) Akad *Bā'i (Murābahah)* merujuk kepada substansi Fatwa No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murābahah*; Fatwa No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *Murābahah*.
- b) Akad *wakālah bil ujrah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 tentang *wakālah bil ujrah* pada Asuransi dan Reasuransi Syari'ah.
- c) Akad *ju'ālah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad *ju'ālah*.
- d) Akad *ijārah* merujuk kepada substansi Fatwa No. 9/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijārah*.

- e) Akad-akad yang lain yang sesuai dengan prinsip syari'ah setelah dikeluarkan fatwa oleh DSN-MUI.⁷⁴

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis *Multi Level Marketing* sesuai dengan syaria'ah atau tidak, yaitu:⁷⁵ Telah ditegaskan oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 62/DSN-MUI/XII/2007:

Pertama, ketentuan umum:

- 1) Adalah janji atau komitmen (*iltizām*) untuk memberikan imbalan (*reward/iwādh/ju'l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natījah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan.
- 2) *Jā'il* adalah pihak yang berjanji akan memberikan imbalan tertentu atas pencapaian hasil pekerjaan (*natījah*) yang ditentukan.
- 3) *Maj'ul* lah adalah pihak yang melaksanakan *ju'ālah*.

Kedua, ketentuan akad:

Akad *ju'ālah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa sebagaimana dimaksud dalam konsideran di atas dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Pihak *jā'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq al-tasharruf*) untuk melakukan akad *ju'ālah*
- 2) Objek *ju'ālah* (*māhal al-'aqd/maj'ûl 'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syari'ah, serta tidak menimbulkan akibat yang dilarang.

⁷⁴Mardani, *Hukum Perikatan Syariah Di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 214-216.

⁷⁵Gemala Dewi dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* Cet Ke-3 (Jakarta: Fajar Interpratama Offset, 2007), h. 184.

- 3) Hasil pekerjaan (*natījah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
- 4) Imbalan *ju'âlah* (*reward/iwādh/ju'l*) harus ditentukan besarannya oleh *jā'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran.
- 5) Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *ju'âlah*).

Ketiga, ketentuan hukum:

- 1) Imbalan *ju'âlah* hanya berhak diterima oleh pihak *maj'ûl* lahu apabila hasil dari pekerjaan tersebut terpenuhi.
- 2) Pihak *jā'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ûl* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natījah*) yang ditawarkan.

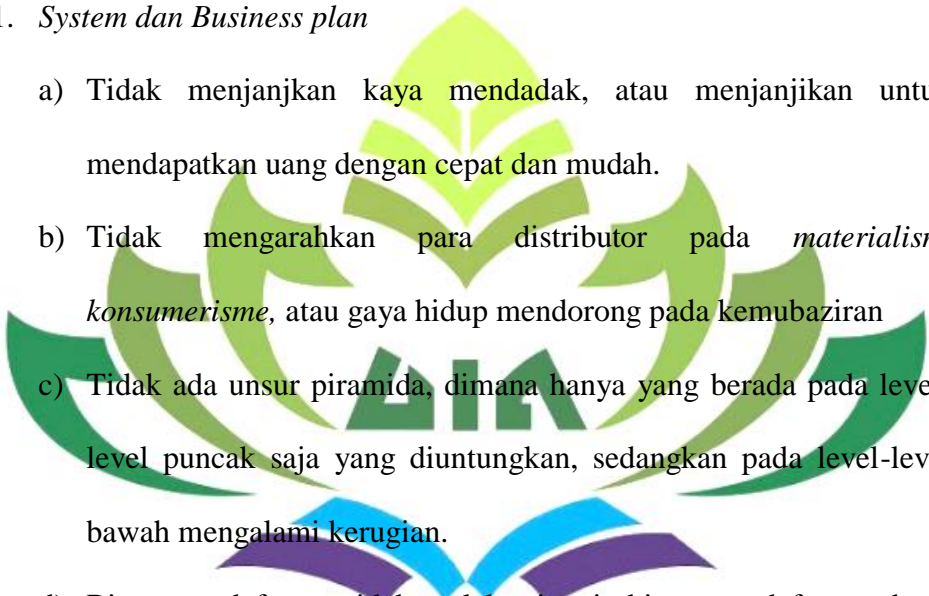
Keempat, ketentuan penutup:

- 1) Jika terjadi perselisihan (persengketaan) di antara para pihak, dan tidak tercapai kesepakatan di antara mereka maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional atau melalui Pengadilan Agama.
- 2) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.⁷⁶

⁷⁶Fatwa DSN MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 Tentang Akad *Ju'âlah*.

Adapun beberapa kriteria yang lebih mendetail tentang pelaksanaan *Multi Level Marketing* adalah sebagai berikut:

1. *System dan Business plan*

- 
- a) Tidak menjanjikan kaya mendadak, atau menjanjikan untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah.
 - b) Tidak mengarahkan para distributor pada *materialism*, *konsumerisme*, atau gaya hidup mendorong pada kemubaziran
 - c) Tidak ada unsur piramida, dimana hanya yang berada pada level-level puncak saja yang diuntungkan, sedangkan pada level-level bawah mengalami kerugian.
 - d) Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai pengganti biaya *starter kit* atau kartu anggota yang harganya relative tidak terlalu mahal.
 - e) Adanya transparansi sistem, yaitu semua sistem yang berkaitan dapat diketahui secara transparan dalam batas-batas tertentu. Beberapa bonus dan komisi yang didapat seorang distributor dapat dijelaskan dari mana diperolehnya sesuai aturan yang ada.
 - f) Bonus jelas nisbahnya sejak awal, bentuknya bisa berupa perjanjian mengenai tatacara pembagian dan mekanisme penerimaan bonus bagi setiap distributor.

2. Produk

- a) Ada transaksi riil (*delivery of good or services*) atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- b) Barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan.
- c) Terdapat produk yang dijual, baik berupa jasa atau barang kebutuhan pokok.
- d) Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, lebih baik lagi jika dibuktikan dengan hasil penelitian dari pihak yang berwenang.
- e) Tidak ada excessive *mark up* atas harga produk produk yang diperjualbelikan di atas covering biaya promosi dan marketing konvensional.
- f) Memiliki jaminan dikembalikan (*buy back guarantee*), sehingga sebagai bagian dari layanan kepada konsumen, sehingga konsumen dapat mengembalikan bila barang yang terlanjur dibelinya ternyata tidak berkualitas atau rusak.

3. Perusahaan

- a) Perusahaan memiliki *track record* yang baik, bukan perusahaan misterius yang menimbulkan kontroversi, atau punya hubungan dengan misi agama non-muslim.
- b) Memiliki kepedulian sosial dan lingkungan.

4. Management keuangan

Sistem keuangannya bersinergi dengan sistem keuangan syariah. Mulai dari permodalan, transaksi, maupun kegiatan keuangan lainnya.

5. *Support System*

- a) Mengajarkan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk menegelabunya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan.
- b) Harus ada *paradigm shift* tentang orientasi dan image sukses. Sukses tidak selalu diukur lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi ada yang jauh lebih dari itu, yaitu kesuksesan dalam hal intelektual, emosional, dan spiritual.

6. Sistem pengawasan

- a) Adanya dewan pengawas syari'ah yang melakukan monitoring dan pengawasan secara terus menerus baik atas kehalalan produk, adilnya sistem pembagian bonus dan *system*, Islami-nya *corporate culture* yang dibangun, dan orientasi sukses yang ditumbuhkan.
- b) Dilakukannya *financial audit* tahunan oleh pihak luar (akuntan publik) yang dengannya diharapkan pengurus *Multi Level Marketing* Syari'ah akan tertib laporan dan anggota (*member*) bisa melihat jalannya perusahaan tepatnya bergabung secara transparan dari waktu ke waktu.

7. Bagian dari *agent of development*

- a) Diutamakan ada pengambilan barang dan jasa produksi pengusaha menengah kecil dan koperasi sebagai wujud kepedulian pemberdayaan usaha kecil.
- b) Semaksimal mungkin diutamakan produksi dari saudara seiman.
- c) Diupayakan mengutamakan produk buatan anak bangsa agar hemat *devisa* dan meningkatkan *ekspor*.⁷⁷

4. Perkembangan *Multi Level Marketing* di Indonesia

Di Indonesia sendiri perusahaan *Multi Level Marketing* pertama lahir pada 1986, yang berdiri di Bandung dengan nama PT. Nusantara Sun Chlorella Tama yang kemudian berganti menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang, yang biasa disebut CNI. Perusahaan CNI terbilang cukup berani dengan melakukan ekspansi ke negara tetangga seperti Malaysia, Hongkong, dan Amerika. Sementara itu, banyak banyak juga pengusaha yang ingin mendirikan perusahaan *Multi Level Marketing* di Indonesia, terutama dari Malaysia dan Cina karena dilihat dari jumlah penduduk sebanyak 250 juta jiwa, Indonesia merupakan lahan subur bagi pengusaha *Multi Level Marketing*. Meskipun begitu undang-undang sendiri belum ada yang mengatur tentang *Multi Level Marketing*. *Multi Level Marketing* yang ada dan berkembang sampai saat ini hanya menggunakan kode etik yang diorganisir oleh suatu asosiasi. Tentu pemerintah tidak akan

⁷⁷Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Depok: Qultummedia, 2005), h. vi-ix.

menutup mata, pada suatu waktu pasti akan dibuatkan undang-undang tentang *Multi Level Marketing*.⁷⁸



⁷⁸Bagoes Wuryando, *Jurus Maut MLM Anti-Gagal Tips dan Trik Memilih Bisnis Jaringan yang Pas Untuk Anda* (Yogyakarta: Medpress Digital, 2012), h.16.

BAB III

PENYAJIAN LAPANGAN

A. Sejarah PT. Melia Sehat Sejahtera

Pada awalnya perusahaan ini berdiri dengan bernama PT. Summit Indonesia, dan seiring berjalannya waktu, kemudian berganti nama PT. Melia Nature Indonesia, dan pada akhirnya secara resmi bernama PT. Melia Sehat Sejahtera. Perusahaan ini didirikan oleh Sukur H Nababan di Jakarta selatan pada tahun 2002. Dalam rangka memperkuat dan memperkokoh manajemen serta permodalan dalam PT. Summit Indonesia, maka pada pertengahan tahun 2005 kepemilikan PT. Summit Indonesia diambil alih oleh sebuah perusahaan besar dari Sidney-Australia yang bernama Mother Nature Health Product. Pada bulan maret 2006 PT. Melia Summit resmi berganti nama menjadi PT. Melia Nature Indonesia dengan Produk dan sistem yang sama, serta aturan yang sama seperti sebelumnya.

Perjalanan selanjutnya pada bulan maret 2006, perusahaan Herbal Science dari Malaysia menyuplai produk Melia Propolis dan Melia Biyang, serta membeli sebagian saham dan kepemilikan PT. Melia Nature Indonesia dari Mother Nature Health Product. Dengan demikian, saat ini PT. Melia Nature Indonesia dimiliki secara Bersama oleh dua perusahaan yakni Mother Nature Health Product dari Australia dan Herbal Science dari Malaysia. Lalu pada tahun 2012, PT. Melia Nature Indonesia kemudian berganti nama menjadi PT. Melia Sehat Sejahtera dan perusahaan Herbal Science itulah yang

kini mensupport sepenuhnya segala kegiatan dan sistem oleh PT. Melia Sehat Sejahtera.

Pada tahun 2003 PT. Melia Sehat Sejahtera mendapatkan Izin Usaha Penjualan Langsung Berjenjang (IUPB) yang dikeluarkan oleh direktorat perdagangan dalam negeri Departemen Perdagangan Indonesia dengan No. 61/PDN/IUPB/XII/2003. Pada tahun 2006, Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB) kemudian diperbaharui kembali dengan IUPB No. 01/PDN/IUPB-PB/1/2006. Sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia, maka (IUPB) tersebut kemudian diperbaharui oleh PT. Melia Nature Indonesia menjadi Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dengan nomor registrasi: 62/PDN-2/SIUPL/PP/10/2006.

Hasil wawancara dari bapak M. Iqbal Assegaf menjelaskan bahwa Sukur H Nababan selaku top leader 01, mendirikan PT. Melia Sehat Sejahtera termotivasi pertama kali karena melihat keadaan bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) yang begitu terpuruk di Indonesia. Ir. Sukur H Nababan melihat bahwa banyak pelaku bisnis *Multi Level Marketing* atau *networker* mengalami kegagalan. Ir. Sukur H Nababan mengatakan bahwa kegagalan tersebut bukan disebabkan oleh *networker* itu sendiri, melainkan karena perusahaan *Multi Level Marketing* itu sendiri, *marketing plan* atau konsep kerja yang ada pada perusahaan *Multi Level Marketing* tersebut lebih berpihak kepada perusahaan, dengan kata lain *marketing plan* yang ada dalam perusahaan *Multi Level Marketing* sering kali hanya memberikan keuntungan pada perusahaan bukan kepada *member*. Ir. Sukur H Nababan menjabarkan beberapa faktor yang

menyebabkan para *networker* gagal dalam bisnis *Multi Level Marketing* yakni dikatakan “Perusahaan terlalu lama membayar bonus kepada *member* yakni satu bulan bahkan ada yang mencapai hampir dua bulan, perusahaan *Multi Level Marketing* memberlakukan sistem peringkat pada *member* dengan memberikan iming-iming berupa *reward* mobil mewah, kapal pesiar, perjalanan ke luar negeri, dan lain sebagainya. Perusahaan memberlakukan sistem tutup point serta perhitungan bonus yang sangat rumit”

Hasil wawancara dari bapak M. Iqbal Assegaf menyatakan bahwa Sukur H Nababan melihat dan menganalisis apa yang terjadi di dalam *Marketing Plan Multi Level Marketing* selalu berpihak kepada perusahaan, maka para pelaku bisnis *Multi Level Marketing* akan secara otomatis dengan waktu yang cepat atau lebih cepat pasti mengalami kegagalan. Dorongan, pengalaman dan sejarah inilah yang menggerakkan hati kecilnya yang ingin mengubah *marketing plan*, akhirnya membuat Ir. Sukur H Nababan ingin mendirikan sebuah perusahaan *Multi Level Marketing* yang berpihak kepada *member*. Sukur H Nababan juga ingin membuat perusahaan *Multi Level Marketing* yang dapat menjadi salah satu solusi dan peluang bisnis, yang dapat mensejahterakan rakyat. Hingga pada akhirnya, Sukur H Nababan berhasil mendirikan PT. Melia Sehat Sejahtera, dimana beliau sendiri bertindak sebagai *member* pertama dan merupakan *top leader* 001 di PT. Melia Sehat Sejahtera. Sejarah masuknya PT. Melia Sehat Sejahtera ke Bandar Lampung pada tahun 2012. Pada tahun 2015 stokis aktif yang dimiliki oleh PT. Melia sehat Sejahtera cabang Bnadar Lampung berada di jln pangeran antasari Bali

Balok Bandar Lampung, kemudian pindah lokasi ke jln hayam wuruk kedamaian kota Bandar Lampung, pada tahun 2018 pindah jln. Sisinga Mangarajo No. 20 kelapa tiga, Tanjung Karang Pusat sampai saat ini.⁷⁹

B. Profile Perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera

PT. Melia Sehat Sejahtera berdiri pada tahun 2002-2003 berkantor pusat di Graha Grace Jl. Minangkabau No. 58. Setia Budi Jakarta Selatan, Gedung empat lantai memiliki 2 ruangan pertemuan besar dan 5 buah ruangan *meeting* dilengkapi internet yang bermanfaat membantu seluruh *member* mengembangkan jaringan serta memiliki banyak cabang di berbagai daerah. PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki semua surat izin sesuai peraturan-peraturan negara Republik Indonesia. PT. Melia Sehat Sejahtera membayar semua jenis-jenis pajak di Indonesia untuk membantu pembangunan sehingga pada tahun 2016 dinobatkan sebagai duta pajak di sektor *Multi Level Marketing*. PT. Melia sehat Sejahtera didukung oleh *team management* profesional, berpengalaman lebih dari 15 tahun melayani seluruh *leader* dan *member* dengan komitmen total untuk berkembang dan bertumbuh bersama seluruh *member*. PT. Melia Sehat Sejahtera telah berdiri lebih dari 15 tahun di Indonesia. Perusahaan PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan sebuah perusahaan yang terus berkembang dan selalu terdepan, teruji, *management*. Perusahaan yang kuat akan membuat para *member* aman dan nyaman untuk

⁷⁹Wawancara Dengan Bapak Iqbal Assegaf (Junior Leader Commite Nasional), Bandar lampung, 24 Maret 2019.

berbisnis PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung pada dasarnya mutlak mengikuti semua sistem yang di terapkan oleh pusat.⁸⁰

C. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera

PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki berbagai jenis produk kesehatan alami yang terbaik dengan reaksi cepat tanpa efek samping, yang mampu membantu dari berbagai serangan penyakit yang disebabkan oleh virus, bakteri, dan jamur. Produk yang mampu meningkatkan daya tahan tubuh, awet muda serta meningkatkan stamina, produk kecantikan alami membantu wajah lebih cantik, lebih bersih, lebih segar, lebih putih, lebih muda serta menghilangkan flek wajah dan jerawat. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera tidak dijual secara bebas dan diproduksi dengan proses produksi *Good Manufacturing Practice* (GMP). Proses produksi ini paling ketat, *hygienies* serta kualitas dalam proses produksi obat dan makanan kesehatan. Produk PT. Melia Sehat Sejahtera diakui oleh pemerintah Republik Indonesia dengan telah memiliki izin dari pemerintah yaitu dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).⁸¹

Berikut ini adalah beberapa daftar produk yang ada di PT. Melia Sehat Sejahtera;

1. Melia Propolis

Melia Propolis (POM TI 124 646 701) adalah produk kesehatan alami tanpa efek samping, propolis adalah bahan resin (damar) yang

⁸⁰www.meliasehatsejahtera.com.

⁸¹Wawancara dengan Ibu Dewi Kurnia Putri, *Junior Leader Commite Nasional*, Bandar Lampung, 20 Maret 2019.

dikumpulkan oleh lebah dari berbagai macam tumbuhan terutama pucuk tumbuhan muda dari pohon, terutama pohon poplar yang di lumuri dengan cairan liur lebah itu sendiri yang berguna untuk menambal lubang atau rekahan sarang lebah agar selalu steril, berfungsi menambal sarang lebah untuk mencegah dari serangan kuman yaitu virus, bakteri, dan jamur. Air liurnya lebah mengandung *Bioflavonoids* berfungsi memulihkan sistem Kapilari serta memperbaiki kerapuhan dan kebocoran darah manusia. Satu tetes propolis sama dengan 500 buah jeruk, protein 16 jenis asam amino, mineral serta vitamin.⁸²

Tabel 3.1

Kandungan Produk Melia Propolis

Kegunaan Melia Propolis	
Detoksifikasi	Pembuangan racun dalam tubuh
Antibiotik Alami	Tidak ada efek samping
Imunisasi	Meningkatkan kekebalan tubuh
Anti Oksidan	Membantu penyembuhan kanker
Nutrisi Tinggi	Mengandung bermacam vitamin

Berikut ini adalah kesakian dari beberapa ahli medis tentang Melia Propolis:

a) Roy Kapunsel, MD. (*Maitland Florida*)

Sarang lebah lebih steril dari ruang oprasi rumah sakit, konsumsi propolis tidak ada efek samping.

⁸²Staterkid PT. Melia Sehat Sejahtera

b) *Cancer Center & inst. Of Cancer Research Colombia- 1991:*

Sel kanker aktif pada sel DNA manusia dapat dicegah hingga 50% dengan 5mg propolis, jika ditingkatkan hingga 10 mg dosisnya pertumbuhan sel kanker dapat dicegah.

c) *Hospital Lien Yun Gang Jiansu (Fang Chu)*

Propolis dapat membantu pasien yang mengidap penyakit *Hyperlipidemia* (kandungan lemak dalam darah tinggi) dapat membantu mengobati penyakit jantung.⁸³



⁸³Wawancara dengan Mahdaleni, *Junior Nasional Lampung*, Bandar Lampung, 14 Maret 2019.

Tabel 3.2

Manfaat Produk Melia Propolis

Melia Propolis Dapat Membantu Penyembuhan	
1	Batuk, Astma, Bronchitis, Bengkak,
2	Sinusitis, Flu, Sakit Kepala, Luka Benda Tajam (Bakar),
3	Inveksi Kulit, Telinga, Gigi, Jerawat, Bisul
4	Inveksi Vagina, Harves, Penyakit Kulit Dan Jamur
5	Kanker, Tumor, Jantung, Ginjal, Hati, Diabetes, Hepatitis
6	Darah Tinggi, Darah Rendah, Asam Urat, Rematik,
7	Gangguan Pencernaan, Maag

2. Melia Biyang

Melia Biyang (POM SI 124 603 441) adalah ramuan alami yang berkhasiat merangsang Kelenjar *Pituitary* manusia agar kembali maksimum memproduksi *Human Growth Hormon* (HGH) sehingga menunda penuaan dini, dan mengembalikan sistem metabolisme tubuh lebih baik serta menjaga kekebalan tubuh, menurut Daniel Rudman “Penggunaan *Human Growth Hormon* (HGH) selama enam bulan secara teratur akan mampu memperlambat penuaan selama lebih 20 tahun dari usia sebenarnya”. Kandungan yang terdapat pada Melia Biyang *pertama*,

Kolostrum (Susu Awal Ibu Sapi), *kedua*, Asam amino, Vitamin B *complex* serta calcium.⁸⁴

3. Melia Sc Cleanser

Melia Sc Cleanser (POM NA 3217 120 3817) adalah sel induk *Apple Uttwiler Spatlauber* yang telah terbukti tetap segar dalam waktu cukup lama dibandingkan *apple* dan buah lainnya, terkandung di dalamnya ekstrak bahan aktif untuk meningkatkan vitalitas dan usia sel induk kulit wajah (memperlambat penuan kulit wajah) dan proses pembuatannya dengan teknologi pembiakan sel.

4. Melia Platinum Serum

Melia Platinum Serum (POM NA 3217 010 2916) adalah ekstrak berlian (Diamond Extract) dan vitamin-vitamin.

5. Melia Anti - Aging Whitening Cream

Melia Anti - Aging Whitening Cream (POM NA 3217 200 0240) adalah adalah bahan aktif Ekstrak Sutra (*Herbex Silk Extract*) yaitu zat yang membantu mempertahankan kelembaban dan memutihkan kulit wajah serta anti kerut.

6. Melia Face Care dan Decorative

⁸⁴Wawancara Dengan Ibu Mujahidatun Nisa, *Member Lampung*, Bandar Lampung, 20 Maret 2019.

*Melia Face Care dan Decorative meliputi: Melia Lip Cream, Melia Lip Gel Magic Cream, Melia Premium Day Cream, Melia Premium Night Cream, Melia Two Way Cake Natural, Melia Two Way Cake Light.*⁸⁵

D. Marketing Plan PT. Melia Sehat Sejahtera

Sistem pemasaran produk dapat dibagi menjadi menjadi dua bagian besar yaitu:

1. Pemasaran konvensional (Retail)

Pemasaran konvensional (Retail) adalah cara pemasaran yang menggunakan sistem keagenan berjenjang dan menggunakan sistem promosi.

2. Pemasaran *Multi Level Marketing*

Pemasaran *Multi Level Marketing* adalah menggunakan sistem pemasaran dimana pemakai produk perusahaan sebagai tenaga kerja pemasaran, agent utama dan pemakai produk membangun jaringan pemasaran sendiri.

Hasil wawancara dengan bapak Sayyid Muhammad Assegaf menjelaskan bahwa PT. Melia sehat sejahtera adalah salah satu pelopor di bisnis dalam sektor *Multi Level Marketing* dengan *marketing plan* yang berpihak kepada *member*, serta pembayaran bonus dengan sistem pembayaran harian, pembayaran mingguan, pembayaran bulanan. Perhitungan bonus yang transparan dan pembayaran bonus tanpa tutup

⁸⁵Wawancara Dengan Evanelinas Anisah Zahra, *Senior Leader Lampung*, Bandar Lampung, 24 Maret 2019.

point serta *flusing* dibayar. Sistem marketing plan PT. Melia Sehat Sejahtera telah terbukti dan teruji selama lebih kurang dari kurang 15 tahun dengan sistem *marketing plan* dua group yang terlama di Asia dan No. 2 terlama di Asia. Banyak perusahaan-perusahaan yang mencoba selama puluhan tahun gagal, dan saat ini di Indonesia begitu banyak *Multi Level Marketing* mencoba mencontoh dan meniru *marketing plan* PT. Melia Sehat Sejahtera tanpa pengalaman, tanpa pengetahuan dan dapat dipastikan akan gagal.

PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan *Multi Level Marketing* yang sangat berpihak kepada member karena semua bonus-bonusnya selalu mengedepankan masa depan dan kepentingan membernya sendiri, PT. Melia Sehat Sejahtera tidak sama dengan apa yang sebenarnya orang-orang yang beranggapan bahwa *Multi Level Marketing* itu *Dor To Dor*, bisnis yang sangat tidak bergengsi, *Multi Level Marketing* selalu menguntungkan para leader atau orang-orang yang sudah lama bergabung. PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki beberapa Bonus yang ditawarkan antara lain sebagai berikut:

1. Bonus *Sponsor* (Mengajak) *member* baru.

Tabel 3.3
Pendapatan Bonus Sponsor

Sponsor	Unit	Bonus
<i>Silver member</i>	1 unit	Rp 70.000
	3 unit	Rp 210.000
	7 unit	Rp 490.000
<i>Gold Member</i>	1 unit	Rp 175.000
	3 unit	Rp 525.000
	7 unit	Rp 1.225.000

2. Bonus *Leadership*.

Bonus perkembangan yang dimiliki oleh *member* yang bergabung di *silver member* kurang direkomendasikan karena selain bonusnya kecil cara kerja dengan *gold member* dan *platinum member* sama saja.

Tabel 3.4

Pendapatan Bonus Perkembangan Jaringan *Silver Member*

Pertumbuhan Jaringan <i>Silver Member</i>		
BERKEMBANG		BONUS
Kiri	Kanan	Nominal
2 <i>Silver</i>	2 <i>Silver</i>	Rp 95.000
4 <i>Silver</i>	4 <i>Silver</i>	Rp 190.000
6 <i>Silver</i>	6 <i>Silver</i>	Rp 285.000
8 <i>Silver</i>	8 <i>Silver</i>	Rp 380.000
10 <i>Silver</i>	10 <i>Silver</i>	Rp 475.000
<i>Flushing</i>		Rp 500.000

Bonus pada tahap perkembangan jaringan pada *gold member* merupakan bonus yang disarankan kepada calon *member* baru selain bonusnya yang lumayan besar, modalnya yang terjangkau.

Tabel 3.5

Pendapatan Bonus Perkembangan Jaringan *Gold Member*

Pertumbuhan Jaringan <i>Gold Member</i>		
Berkembang		Bonus
Kiri	Kanan	Nominal
2 <i>Gold</i>	2 <i>Gold</i>	Rp 240.000
4 <i>Gold</i>	4 <i>Gold</i>	Rp 480.000
6 <i>Gold</i>	6 <i>Gold</i>	Rp 720.000
8 <i>Gold</i>	8 <i>Gold</i>	Rp 960.000
<i>Flushing</i>		Rp 1.050.000

Platinum member merupakan tingkatan tertinggi dibandingkan dengan yang lain, namun besar modal yang dikeluarkan tidak akan berbonus jika tidak dikerjakan dengan maksimal, sehingga modal bukanlah daya pacu untuk menjalankan bisnis ini

Tabel 3.6Pendapatan Bonus Perkembangan Jaringan *Silver Member (platinum)*

Pertumbuhan Jaringan <i>Silver Member (Platinum)</i>		
Berkembang		Bonus
Kiri	Kanan	Nominal
2 <i>Silver</i>	2 <i>Silver</i>	Rp 95.000
4 <i>Silver</i>	4 <i>Silver</i>	Rp 190.000
6 <i>Silver</i>	6 <i>Silver</i>	Rp 285.000
8 <i>Silver</i>	8 <i>Silver</i>	Rp 380.000
10 <i>Silver</i>	10 <i>Silver</i>	Rp 475.000
12 <i>Silver</i>	12 <i>Silver</i>	Rp 570.000
<i>Flushing</i>		Rp 600.000

Tabel 3.7Pendapatan Bonus Perkembangan Jaringan *Silver Member*

Pertumbuhan Jaringan <i>Gold Member (Platinum)</i>		
Berkembang		Bonus
Kiri	Kanan	Nominal
2 <i>Gold</i>	2 <i>Gold</i>	Rp 240.000
4 <i>Gold</i>	4 <i>Gold</i>	Rp 480.000
6 <i>Gold</i>	6 <i>Gold</i>	Rp 720.000
8 <i>Gold</i>	8 <i>Gold</i>	Rp 960.000
10 <i>Gold</i>	10 <i>Gold</i>	Rp 1.200.000
12 <i>Gold</i>	12 <i>Gold</i>	Rp 1.500.000
14 <i>Gold</i>	14 <i>Gold</i>	Rp 1.750.000
<i>Flushing</i>		Rp 1.850.000

Table di atas adalah merupakan contoh perhitungan bonus-bonus yang terjadi di PT. melia Sehat Sejahtera.⁸⁶

3. Bonus *Unilevel*

- Setiap *member* yang menerima bonus harian mingguan wajib melakukan *automentain* sebanyak 20% dari nilai bonus yang diterima hingga maksimum mencapai nilai Rp. 1.000.000.
- Setiap *member* yang melakukan *automentain* dalam satu bulan Rp. 1.000.000 akan memperoleh bonus *unilevel* dan *member* yang memiliki *automentain* minimum Rp. 500.000 boleh menambahkan secara manual sampai tanggal 6.
- Bonus *Unilevel* akan dibayarkan setiap tanggal 20 dan semua *member* memperoleh produk sebesar nilai *automentainnya*.

⁸⁶Wawancara dengan bpk Sayyid Muhammad Assegaf, *Presidium Leader Commite Nasional*, Bandar Lampung, 24 Maret 2019.

Tabel 3.8
Pendapatan Bonus *Unilevel*

Perhitungan Bonus <i>Unilevel</i>		
<i>Level</i>	Jaringan	Bonus
<i>Level 1</i>	2	Rp 56.000
<i>Level 2</i>	4	Rp 112.000
<i>Level 3</i>	8	Rp 224.000
↓	↓	↓
<i>Level 9</i>	512	Rp 14.336.000
<i>Level 10</i>	1024	Rp 28.000.000
<i>Level 11</i>	2048	Rp 57.344.000
Total Bonus		Rp 114.632.000

Cara perhitungan bonus *unilevel*: Nilai bonus Unilevel = (Automentain Member: Rp. 1.000.000) X Rp. 28.000 di hitung hingga level 11 kompres.

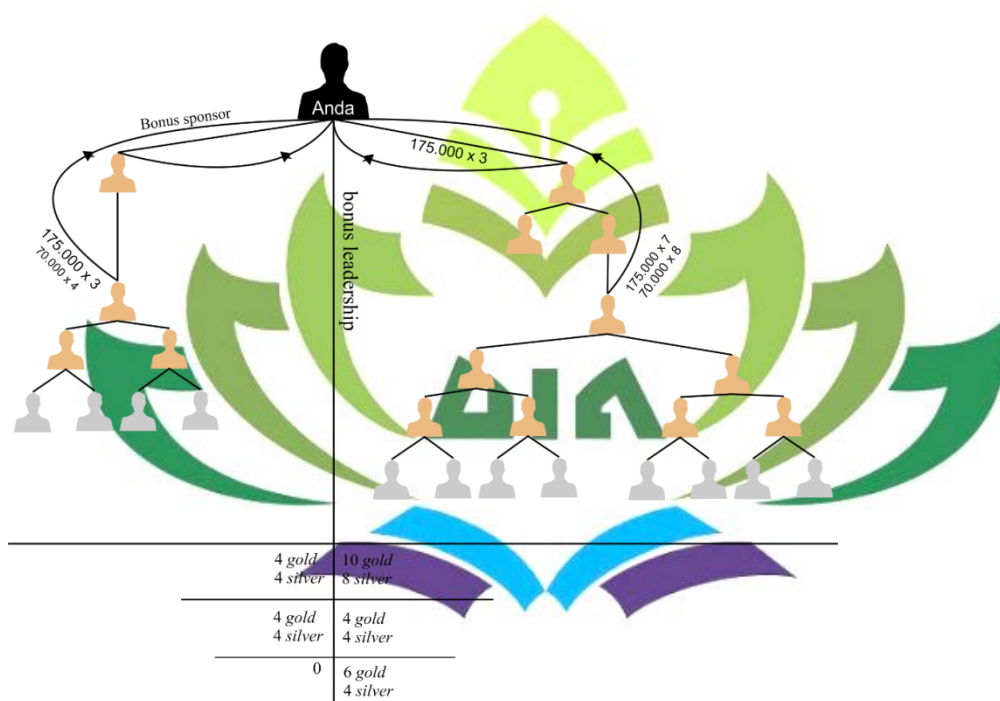
4. Bonus Retail & Bonus Group Retail.

- a) *Member* yang membeli produk botolan bisa melakukan posting botolan setiap hari (posting retail) dengan memperoleh bonus sebesar 25% dari total posting.
- b) *Upline* yang melakukan posting minimal 1 botol akan memperoleh bonus 4% dari level 1 hingga 3 dan level 4 hingga level 11 memperoleh bonus 3%.
- c) Perhitungan bonus retail dari hari Senin hingga hari Minggu dan bonus retail di bayar setiap hari senin.⁸⁷

Berikut adalah teknis simulasi yang terjadi pada sistem PT. Melia Sehat Sejahtera, tahap yang pertama harus melakukan pendaftaran sebesar Rp. 75.000

⁸⁷Wawancara dengan Ibu Dewi Kurnia Putri, *Junior Leader Commite Nasional*, Bandar Lampung, 20 Maret 2019.

yang akan digantikan dengan ID, kartu *member*, *starter kit*, dan wajib melakukan pembelian minimal satu unit produk dengan bebas memilih antara *gold member* dan *silver member*. *Gold member* Rp. 1.100.000 sudah termasuk PPN 10% sedangkan *silver member* Rp. 400.000. **Gambar 3.1** Simulasi pendapatan Bonus.



Terbayar 4 *gold* kiri kanan dan 4 *silver* kiri kanan jadi dari hasil tersebut tinggal mencocokkan saja dengan bonus yang sudah tertera di PT. Melia Sehat Sejahtera pada table di atas. Sisa dari hasil yang sudah dihitung maka akan dijadikan sebagai tabungan, dan bisa di hitung kembali apabila terjadi pertumbuhan omzet yang baru.

Hasil wawancara dari ibu Dewi Kurnia Putri menjelaskan bahwa dari pihak PT. Melia Sehat Sejahtera menegaskan bahwa sistem akan selalu berpihak kepada *member* yang benar-benar berjuang artinya siapa yang mendapat *member* baru (omzet) atau berhasil melakukan transaksi penjualan produk maka dia akan dibayar dan barang siapa yang membantu jaringan nya berbonus maka para *member* dan *leader* akan dibayar sesuai dengan bonus-bonus yang sudah dijelaskan di atas. Sistem *bynari* merupakan sistem yang efisien dibandingkan dengan sistem matahari, dengan menggunakan sistem *byneri* maka para *member* bisa bersaing tanpa harus menjatuhkan satu sama lain karena di dalamnya mengandung jiwa bergotong-royong. Dengan kata lain bahwa tidak peduli seberapa lama dia bergabung di PT. Melia Sehat Sejahtera sebanyak apapun unit dia bergabung apabila tidak dikerjakan dengan serius maka tidak ada hasil.

E. Transparansi PT. Melia Sehat Sejahtera

PT. Melia Sehat Sejahtera dalam hal ini menyediakan seluruh *member* berupa *website* yang di update setiap hari dan dapat diakses 24 jam setiap hari dengan cara mengakses www.meliasehatsejahtera.com serta menyajikan informasi tentang perusahaan, produk, perkembangan jaringan, bonus-bonus anggota, kesaksian semua aktifitas perusahaan dan aktifitas *group leader* yang terdapat pada PT. Melia Sehat Sejahtera. Agar dapat melihat perkembangan bonus dan perkembangan jaringan maka seluruh *member* harus mempunyai ID dan Password untuk *login* guna melihat perkembangan jaringan dan rincian bonus yang masuk seperti, jenis bonus, total bonus, *Charges Bank*. Selain itu

PT. Melia Sehat Sejahtera memberikan fasilitas berupa SMS bonus yang di *update* setiap hari guna memberi informasi kepada seluruh member di Indonesia setiap pagi dari mulai pukul 04:00-07:00 WIB.⁸⁸

F. Team Leader PT. Melia Sehat Sejahtera

Team Leader PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan salah satu sarana terpenting di bisnis ini dalam ruang lingkup para *member* dan *leader* karena merupakan bahan pembelajaran dan berbagi pengalaman yang dipimpin oleh *top leader* profesional dengan sistem pengajaran support sistem *Excellent Strategy of Network* (E.S.N) membangun karakter *member* yang jujur, tulus, santun, simpatik, berfikir positif, antusias, komitmen, terampil mampu menjadi pemimpin tanpa sekat-sekat latar belakang pendidikan, suku dan agama. *Grup leader* tidak akan mengorbankan jaringannya demi kepentingan pribadi dan selalu berusaha membela kepentingan jaringan dan *grup leader* menyediakan *support system* berupa stokis dan basecamp-basecamp agar dapat mengontrol dan membantu jaringannya mendapatkan bonus-bonus yang disediakan oleh PT. Melia Sehat Sejahtera. E.S.N sebagai sarana duplikasi pembelajaran untuk pengembangan diri, PT. Melia Sehat Sejahtera memiliki ratusan stokis yang tersebar di berbagai daerah, adapun alamat stokis yang ada di Bandar Lampung saat ini terletak pada jln. Sisinga Mangarajo No. 20 Kelapa Tiga, Tanjung Karang Pusat. Pengembangan kepemimpinan serta pengembangan karakter dan kemandirian ekonomi agar seluruh *member* dan

⁸⁸Wawancara dengan Bapak Satria Wijaya, *Leader Nasional Lampung*, Bandar Lampung, 24 Maret 2019.

leader memiliki sudut pandang yang sama, derap langkah serta tujuan yang sama, di dalamnya terdapat beberapa pertemuan yang diciptakan oleh *team leader* tersebut seperti *home prospek*,⁸⁹ *home prospek akbar*,⁹⁰ *home shering*,⁹¹ *open plan presentation*,⁹² *workshop*,⁹³ *home shering new member*,⁹⁴ *New member training*,⁹⁵ *new leader training*,⁹⁶ *gathring meeting*,⁹⁷ *konsolidasi member dan leader*,⁹⁸ kegiatan tersebut merupakan fasilitasi untuk *member* dan *leader* agar jauh lebih paham tentang bagaimana cara mudah menjalankan bisnis dan berbagi ilmu antara *member* satu dan *member* yang lainnya.⁹⁹

Group Leader akan selalu membangun impian para *member* agar tujuan bergabung PT. Melia Sehat Sejahtera sesuai dengan apa yang diinginkan dengan secepat- cepatnya. Target waktu ada beberapa tahapan yaitu, target waktu jangka pendek yang kurun waktunya sampai tiga bulan, target waktu jangka menengah yang kurun waktunya dua tahun, target waktu jangka panjang yang kurun waktunya sepuluh tahun, merupakan salah satu cara agar para *member* selalu berkomitmen, dengan adanya demikian maka para *member* akan diajarkan bagaimana caranya fokus dalam bisnis nya tersebut. *Group leader* juga membimbing para *member* agar mempunyai karakter

⁸⁹Kegiatan harian yang dibuat oleh ketua *basecamp*

⁹⁰Kegiatan gabungan dari berbagai *basecamp*.

⁹¹Kegiatan mingguan yang berfungsi untuk mengevaluasi kegiatan.

⁹²Kegiatan yang dibuat oleh *team leader* dengan skala regional untuk menjelaskan atau mempromosikan.

⁹³Acara yang dibuat satu bulan sekali oleh *team leader* guna mendalami materi dan saling kenal antar *member*.

⁹⁴Kegiatan yang diselenggarakan oleh *team leader* evaluasi regional.

⁹⁵Kegiatan wajib setiap bulan untuk *member* baru khususnya guna memahami materi.

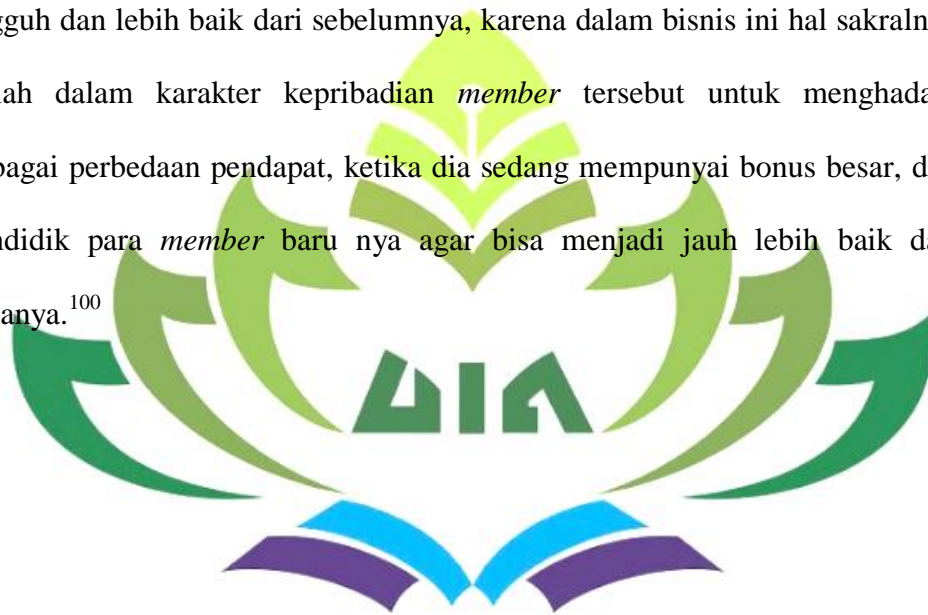
⁹⁶Kegiatan wajib yang diadakan tiga bulan sekali khususnya para *leader*.

⁹⁷Kegiatan tahunan yang melibatkan berbagai regional *member*.

⁹⁸Perkumpulan seluruh *member* PT. Melia Sehat Sejahtera.

⁹⁹Wawancara Dengan Bapak Nadir, *Senior Leader Lampung*, Bandar Lampung, 21 Maret

member yaitu: Fokus, antusias komitmen, keyakinan, sikap. *Exellent Strategi Of Network* (ESN) adalah salah satunya sistem Pendidikan, pelatihan dan pengkaderan. Semua proses atau tingkatan pembelajaran dan pemahaman yang ada di *Exellent Strategi Of Network* (ESN) harus di ikuti oleh setiap *member*, karena akan membentuk karakter *member* menjadi seseorang yang tangguh dan lebih baik dari sebelumnya, karena dalam bisnis ini hal sakralnya adalah dalam karakter kepribadian *member* tersebut untuk menghadapi berbagai perbedaan pendapat, ketika dia sedang mempunyai bonus besar, dan mendidik para *member* baru nya agar bisa menjadi jauh lebih baik dari biasanya.¹⁰⁰



¹⁰⁰Wawancara dengan Bapak Krisna Kusuma, *Leader Nasional Lampung*, Bandar Lampung, 24 Maret 2019.

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Praktik Implementasi *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.

Sistem merupakan bagian terpenting dan sakral dalam sebuah perusahaan karena jika sistem tidak tepat dan akurat dalam penerapan, pembagian maka secara otomatis perusahaan tersebut akan bangkrut dengan sendirinya, ada beberapa jenis sistem yang ada di dunia bisnis salah satunya adalah *Multi Level Marketing*, ini merupakan sebuah inovasi yang dibuat oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan pokok baik secara materi dan non materi, sebuah perkembangan ilmu yang harus selalu dikaji agar inovasi tersebut tidak salah arah dan tujuan.

Sejak masuk ke Indonesia pada tahun 1980-an, perkembangan bisnis menggunakan sistem *Multi Level Marketing* memberikan dampak positif bagi perekonomian nasional, namun banyak yang menyalahgunakan sistem tersebut sehingga masyarakat-masyarakat di Indonesia menjadi korban dari perusahaan yang berkedok *Multi Level Marketing* sehingga menuai banyak polemik, yang sebenarnya adalah *Money Game* perputaran uang tanpa ada yang diperjualbelikan, sehingga merusak nama baik dan citra sistem yang sesungguhnya dengan demikian tidak sedikit masyarakat sangat anti dengan *Multi Level Marketing*. Bisnis dengan membangun teknik organisasi jaringan dan pemasaran secara mandiri, dengan memangkas biaya pemasaran guna

memberikan komisi kepada para konsumen selaku distributor tetap yang berhasil melakukan perekrutan atau melakukan transaksi penjualan produk yang ada pada sistem *Multi Level Marketing*.

Status orang-orang yang bergabung di bisnis *Multi Level Marketing* ada dua yang *pertama*, sebagai pembeli produk, karena dia membeli produk kepada perusahaan lewat perantara para distributor (*upline*), jika ada perkembangan di jaringan distributor tersebut berkembang maka yang mengajak akan mendapatkan bonus dari perkembangan jaringan tersebut. *Kedua*, perantara perdagangan (*downline*) selain membeli produk harus berusaha merekrut anggota baru atau melakukan transaksi jual beli produk. Peran *upline* sangatlah dibutuhkan bagi para *member* baru, *upline* harus membantu *member* baru sampai dia benar-benar menjadi distributor tetap yang mandiri, apabila *upline* tidak membimbing *member* tersebut maka itulah kesalahan besar yang akan sangat berpengaruh ke pada perkembangan jaringan *member* dan *leader*.

Ilustrasi mekanisme sistem *marketing plan* yang ada pada PT. Melia Sehat Sejahtera sudah sangatlah jelas, ketika seseorang ingin bergabung maka hendaklah melakukan pendaftaran dan membeli minimal satu unit produk guna untuk mencoba produknya terlebih dahulu, dengan menggunakan *marketing plan* yang demikian, sukses di bisnis ini bukanlah tentang berapa banyak unit bergabung dan seberapa lama seseorang itu bergabung di bisnis ini, melainkan seberapa kuat keinginan *member* dan *leader* ingin merubah kehidupan, ada beberapa yang bergabung bukan karena bonus saja, ada juga yang bergabung untuk produk, untuk dikonsumsi secara pribadi atau untuk keluarga, dan ada

juga yang untuk kepentingan medis dan sosialisasi kepada masyarakat untuk mengedukasi tentang pentingnya menjaga kesehatan dengan obat herbal.



B. Analisis Hukum Islam terhadap Sistem *Marketing Plan* Bisnis *Multi Level*

***Marketing* PT. Melia Sehat Sejahtera cabang Bandar Lampung.**

Islam memahami bahwa perkembangan sistem bisnis berjalan dengan begitu signifikan dan dinamis, dalam praktik dilapangan penerapan sistem *marketing plan* bisnis *Multi Level Marketing* haruslah sesuai dengan ketentuan-ketentuan pemerintah Republik Indonesia dan tidak melanggar syari'at agama, maka penerapan sistem bisnis *Multi Level Marketing* harus terpenuhi sesuai dengan ketentuan fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam bab II selaku dasar pedoman bagi umat Islam, guna mengetahui suatu hukum-hukum yang baru akibat terjadinya perkembangan pola pikir manusia yang berkembang, dengan demikian umat Islam akan terpelihara dari perbuatan yang melanggar aturan syari'at. Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang berkaitan untuk mengatur hal ini adalah fatwa DSN NO: 75/DSN MUI/VII/2009 tentang PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah).

PT. Melia sehat sejahtera merupakan sebuah badan usaha dengan sistem *Multi level Marketing* yang mempunyai jejak digital yang baik, namun dari beberapa perusahaan pelaku *Multi Level Marketing* yang kurang bertanggung jawab berakibat merusak citra sistem tersebut dan pihak *member* berbuat curang sehingga mendapat citra yang kurang baik, PT. Melia Sehat Sejahtera salah satu perusahaan *Multi Level Marketing* yang taat pajak pada pemerintah dan mempunyai beberapa produk sesuai dengan peraturan, sehingga produk tersebut layak untuk diperjualbelikan dan di konsumsi oleh semua orang, sehingga bagi setiap orang yang bergabung di perusahaan tersebut

mendapatkan bonus dari penjualan atau perekrutan, dengan konsekuensi tidak memaparkan eksistensi perusahaan secara berlebihan, tidak boleh melakukan kegiatan *money game* dan para *member* dan *leader* dilarang mengambil keuntungan yang berlebihan, namun ada dari beberapa *member* yang menjual produk yang tidak sesuai aturan tapi upaya *team leader* selalu mengingatkan akan hal tersebut.

Produk PT. Melia Sehat Sejahtera merupakan barang yang riil untuk diperjualbelikan dan kandungan di dalam produk tersebut telah lulus serta mendapatkan izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), Majelis Ulama, *Good Manufacturing Practice* (GMP) yang di keluarkan oleh badan *World Health Organization* (WHO), namun ada beberapa produk yang belum mendapat sertifikasi dari Majelis Ulama yaitu produk kecantikan namun dari pihak PT. Melia Sehat Sejahtera Pusat selalu mengupayakan hal tersebut sehingga terciptanya rasa nyaman dalam pemakaian produknya.

Harga produk yang diperjualbelikan haruslah sesuai dengan ketentuan yang telah diperuntukan dari pihak perusahaan untuk para mitranya agar terhindar dari kegiatan *ribā*, sehingga kualitas produk sesuai dengan harga yang ada namun ada beberapa *member* yang melakukan hal tersebut. *Team leader* selalu mengingatkan hal tersebut dalam setiap pertemuan kecil bahkan sampai acara pertemuan besar.

PT. Melia Sehat sejahtera selalu berlaku adil kepada seluruh mitranya dalam konsistensi membagi bonus-bonus yang ditawarkannya, sehingga tidak terciptanya diskriminasi antar mitra. Bonus yang diperoleh dapat dilihat di

website yang disediakan tertanggal dari awal mitra terdaftar dalam sistem perusahaan. Keunggulan sistem binary adalah menghindarkan dari adanya bonus yang pasif diperoleh secara regular oleh oknum-oknum yang tidak bertanggungjawab dan adil dalam pelaksanaan pembagian bonus yang diperoleh setiap *member*.

Perekrutan *member* yang terjadi di PT. Melia Sehat Sejahtera selalu dihidangkan kepada calon *member* baru secara seremonial, terstruktur dengan akhlak yang mulia, tidak bertabrakan dengan jam-jam kewajiban umat muslim dan tidak dengan menghilangkan kesadaran pihak manapun, kegiatan tersebut tidak dilakukan ditempat yang tersembunyi atau bersifat rahasia melainkan ada tempat khusus yang digunakan untuk pertemuan di *home prospek* dan *open plan presentasion*, hal tersebut didampingi oleh *team leader* yang berpengalaman dan sudah teruji ketulusannya dalam mendampingi para *member*, sehingga dalam kegiatan tersebut terhindar dari perbuatan yang melanggar peraturan agama dan norma norma kemanusiaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah penulis melakukan sebuah penelitian dan memaparkan dalam bentuk tulisan mula dari bab I, II, III, IV, maka dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Pertama, marketing plan PT. Melia Sehat Sejahtera adalah marketing plan yang sangat bagus dan teruji kualitasnya selama kurang lebih 15 tahun sejak tahun 2002, dari segi perusahaan yang legalitasnya sangat lengkap dan sesuai dengan ketentuan yang telah di buat oleh pemerintahan Republik Indonesia salah satunya adalah Izin Usaha Penjualan Berjangjang (IUPB), Departemen Perdagangan Indonesia dengan No. 61/PDN/IUPB/XII/2003. yang diperbahau menjadi Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dengan nomor registrasi: 62/PDN-2/SIUPL/PP/10/2006. Produk yang berkualitas, aman dan halal dan telah teruji secara klinis dan sudah mendapatkan lisensi oleh Badan POM, sistem pembagian hasilnya jelas dan transparan dan terbuka untuk umum, seluruh member diberi fasilitas yang cukup untuk mendapatkan bonus-bonus yang telah di sediakan oleh pihak perusahaan. Grup leader berperan penting dalam perkembangan dan pertumbuhan jaringan karena harus mengayomi dan memberi pemahaman-pemahaman mendasar tentang basic sistem Multi level Marketing.

Kedua, mewajibkan kepada perusahaan yang ada di Indonesia agar mematuhi semua peraturan-peraturan dan khusus nya peraturan atau fatwa

yang telah di buat oleh Majelis Ulama Indonesia karena mayoritas penduduk di Indonesia ialah muslim Fatwa MUI Nomor 75/DSN-MUI/VII/2009. Praktiknya menggunakan akad *ju'alah* yang telah di buat fatwah oleh MUI dengan NO:62/DSN-MUI/XII/2007. Maka para ummat muslim hendaklah melaksanakan apa yang telah ditetapkan oleh Majelis Ulama Indonesia. Jadi *marketing plan* yang terjadi pada PT. Melia Sehat Sejahtera ialah diperbolehkan sebab praktik yang terjadi di lapangan sudahlah sangat cukup dengan apa-apa yang telah ditentukan oleh pemerintahan Republik Indonesia dan fatwa Majelis Ulama Indonesia.

B. Saran

Kepada seluruh *member* dan *leader* hendaklah memulai bisnis ini dengan tidak ada keterpaksaan sehingga melakukan transaksi ini dengan niat yang baik dan menyampaikan kepada masyarakat dengan sopan, etika yang santun dan dengan sebenar benarnya kebenaran yang ada dalam PT. Melia Sehat Sejahtera, sehingga para *member* dan *leader* bisa membangun citra dan nama baik sistem *Multi Level Marketing* dengan sebaik-baiknya sehingga Sistem ini bisa menjadi salah satu alternatif menaggulangi pengangguran di Indonesia dan mengembangkan karakter para *member* dan *leader* dengan karakter pujuang yang tangguh.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmadi, C. N. (2016). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- al-Ashfahani, A. S. (2015). *Matan Fikih Madzhab Syafi'i*. Solo: al-Wafi.
- al-Fauzan, S. (2005). *Fiqh Sehari-hari*. Jakarta: Jakarta .
- al-Hanai, A. b.-H. (2011). *Al-Munjid*. Beyrouth: Dar El-Machreq Sarl.
- Alhusaini, I. T. (1995). *KIfayatul Akhyar*. Surabaya: Bina Iman.
- Ali, Z. (2007). *Hukum Perdata Islam di Indonesia* . Jakarta: Sinar Grafika.
- Al-Munawar, S. A. (2005). *Hukum Islam Dan Pluralitas Sosial Cet. ke-2*. Jakarta: Penamadani.
- Arsyianti, I. S. (2016). *Ekonomi Pembangunan Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada .
- Ash-Sahwi, A. a.-M. (2013). *Fikih Ekonomi Islam*. Jakarta: Darul Haq.
- Ash-Shihab, M. (2015). *Terjemahan-Rasm Utsmani*. Depok: Hilal Media.
- Bayu, Y. S. (2011). *Kewirausahaan pendekatan karakteristik Wirausawan Sukses*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Bungin, B. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Raja Garafindo Persada.
- Fauzia, I. T. (2014). *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Pena Grafika.
- Hakim, L. (2012). *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Hasan, A. (2003). *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Idris, I. S. (2004). *Ringkasan Kitab al-Umm*. Jakarta: Pustaka Azzam.
- Janwari, Y. (2015). *Fikih Lembaga Leuangan Syariah*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- K, S. (2014). *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Karim, H. (2002). *Fiqh Muamalah cet-ke 3* . Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kompilasi Hukum Isalam*. (2008). Bandung: Fokus Media.
- Kuswara. (2015). *Mengenal MLM syariah* . Depok: QultumMedia.
- Mardani. (2013). *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia* . Jakarta : Sinar Grafika .
- Mardani. (2015). *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group.

- Nasional, D. P. (2011). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa Edisi Ke-Empat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Nistains, V. (2005). *Multi Level Marketing Plus* . Yogyakarta: Remaja Rosdakarya.
- Nyotoprabowo, O. Y. (2014). *The Biggest Secret to Success in MLM Finally Revealed: Kiat Sukses dalam Bisnis MLM* . Jakarta: Gramedia Pustaka Utama .
- Priansa, B. A. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Rajid, S. (2016). *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar Baru Algensindo.
- Rasjid, S. (2016). *Fiqh Islam*. Bandung: Sinar BARu Algensindo.
- Rozalinda. (2016). *Fikih Ekonoi Syariah*. Depok: Rajagrafindo.
- Rusyd, I. (1990). *Bidayatul Mujtahid* . Semarang: Asy-Syifa.
- Sabiq, S. (1983). *Fiqh As-sunnah*. Libanon: Darul Fikri.
- Santoso, B. (2006). *All About MLM Memahami lebih jauh MLM Dan pernak-perniknya*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET.
- Shihab, M. Q. (2010). *Tafsir al-Misbah vol-16*. Jakarta: Lentera Hati.
- Sholihin, A. I. (2010). *Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sjahdeini, S. R. (2015). *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Aditya Andrebina Agung.
- Sofyan, R. (2011). *Bisnis Syariah Mengapa Tidak?* . Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sonhadji. (2002). *al-Qur'an dan tafsirnya*. Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, H. (2002). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Surin, B. (1991). *Adz-Zikraa Terjemah dan Tafsir al-Quran dalam Huruf Arab Latin* . Bandung : Angkasa Bandung .
- Susiadi. (2014). *Metodologi Penelitian*. Bandar Lampung: Permatanet.
- Syafe'i, R. (2001). *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Tarmizi, E. (2016). *Harta Haram Muamalah Kontemporer*. Bogor: PT. Berkah Mulia Insani.
- Wuryando, B. (2012). *Jurus Maut MLM Anti-Gagal Tips dan Trik Memilih Bisnis Jaringan yang Pas Untuk Anda*. Yogyakarta : Medpres Digital.

Zainuddin, M. d. (2009). *Metodologi Penelitian*. Bandung: PT. Rafika Aditya.

Staterkid PT. Melia Sehat Sejahtera

SumberJurnal:

Anatami, D. (2016). Perlindungan Hukum Tenaga Kerja Outsourcing Menurut Undang-Undang RI Nomor 13 tahun 2003. *Al-'Adalah*, 436.

dkk, A. M. (2016). Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam . *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* .

Ghani, E. N. (2015). Akad Jual Beli dalam Prespektif Fikih dan Praktiknya di Pasar Modal Indonesia. *Al-'Adalah*, 124.

Nur, E. R. (2015). Riba dan Gharar Suatu Tinjauan dalam Transaksi Modern. *Al-'Adalah*, 656.

Rahman, A. (2016). Analisis Penerapan Akad ju'alah dalam Multi Level Marketing (MLM) . *Al-'Adalah*, 183.

Sumber hadist

Shahih bukhari, juz vii no 5736

Wawancara

Sayyid Muhammad (*Presidium Leader Commite Nasional*)

Iqbal Assegaf (*Junior Leader commite Nasional*)

Nadir (*Senior Leader*)

DewiKurnia Putri (*Senior Leader*)

Mahdalení (*Member*)

MujahidatunNisa (*Member*)

EvanelinasAnisah Zahra (*Senior Leader*)

Satria Wijaya (*Leader Nasional Lampung*)

Krisna Kusuma (*Leader Nasional Lampung*)

Website

www.meliasehatsejahtera.com

1. Salah satu *member* Lampung



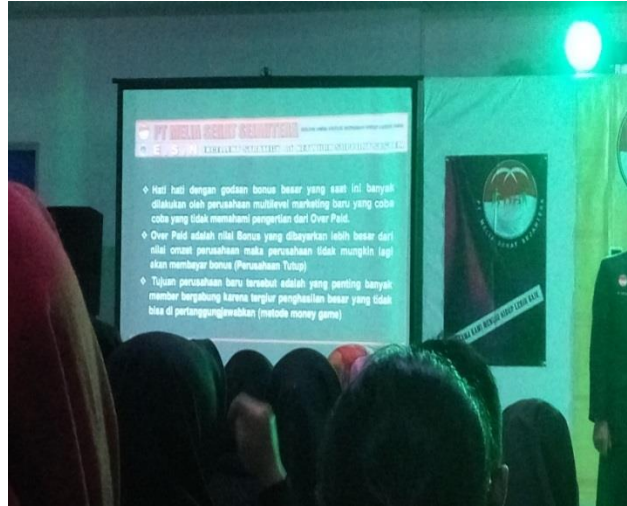
2. *Leader Nasional* Lampung



3. *Upline*



1. *Training member dan leader Lampung*



2. Foto bersama *member* Lampung

